PN-ABU-675
94326

PADCO

PLANNING AND DEVELOPMENT COLLABORATIVE INTERNATIONAL, INC.

USER'S GUIDE TO REVOLVING LOAN FUND PACKAGE PLUS ARCHITECTURAL, FINANCIAL AND LEGAL DOCUMENTS

World Bank Revolving Loan Fund

REVOLVING LOAN FUND "PACKAGE" CHECKLIST

Prepared for

United States Agency for International Development

Prepared by

PADCO, Inc.
Washington, DC
Phil Jones

Contract No. CCS-0008-C-00-2057-00, TO #54

April 7, 1995

PROVIDES GOVERNMENTS AND PRIVATE CLIENTS WITH SERVICES IN PLANNING, HOUSING, MANAGEMENT, FINANCE, ECONOMICS, ENVIRONMENT, GEOGRAPHIC AND OTHER INFORMATION SERVICES, AND TRAINING.

USER'S GUIDE TO REVOLVING LOAN FUND PACKAGE PLUS ARCHITECTURAL, FINANCIAL AND LEGAL DOCUMENTS

World Bank Revolving Loan

REVOLVING LOAN FUND "PACKAGE" CHECKLIST

Prepared for

United States Agency for International Development

Prepared by

PADCO, Inc.
Washington, DC
Phil Jones

Contract No. CCS-0008-C-00-2057-00, TO #54

April 7, 1995

Funds for production of this report were provided by the United States Agency for International Development

Ukraine World Bank Housing Program

Revolving Loan Fund "Package" Checklist

(paklist5.doc - from P.D. Jones)
29 March 1995

Document	Type	English	Russian
Overall Program			
RLF Package Checklist	word processor	paklst5e.doc	___
User's guide	word processor	rlfpkge.doc	___
Narrative description	word processor	nar_dsce.doc	nar_dscr.doc
Simple Program Flow Chart	word processor	rlf_ch2e.doc	rlf_ch2r.doc
Operating Plan Outline	word processor	opplan_e.doc	opplan_r.doc
Technical/Architectural			
Narrative description	word processor	___	___
City Project List	spreadsheet	pipe02_e.xls	pipe02_r.xls
Project Evaluation Checklist	word processor	cklst_2e.doc	cklst_2r.doc
Total Project Value	spreadsheet	tpv004e.xls	tpv004r.xls
Affordability Illustration	spreadsheet	tpv004e.xls	tpv004r.xls
Financial			
Narrative description	word processor	___	___
Level Payment Calculation	spreadsheet	pmtcal_e.xls	pmtcal_r.xls
Level Payment Illustration: $1,000	spreadsheet	pmtamt1e.xls	pmtamt1r.xls
Loan Amortization Schedule	spreadsheet	loanas2e.xls	loanas2r.xls
Daily Receipts Journal	spreadsheet	depolog1e.xls	deplog1r.xls
Payment Receipt Form	spreadsheet	distrcte.xls	distrctr.xls
Loan Control Card	spreadsheet	loancd_e.xls	loancd_r.xls
Pre-sales Payment Control Card	spreadsheet	Modify LCC	___
Constn. Payment Control Card	spreadsheet	Modify LCC	___
Legal			
Narrative description	word processor	___	___
Legal documents	word processor	partial	partial

Ukraine World Bank Housing Program

Revolving Loan Fund "Package" Narrative Description

22 March 1995

Scope

This document is intended to be a user's guide to the various documents and spreadsheets that comprise the package to be used to establish revolving loan funds in selected Ukrainian cities. The package includes preliminary or draft versions which need to be field tested and revised during the next stages of project design and implementation. Several additional spreadsheets and control documents will be developed during the coming weeks as more information is obtained from the participating cities. When they are available this user's guide should be updated.

Methodology

This narrative covers only financial, administrative, and some of the technical documents. A narrative description of the technical/architectural and legal aspects should be added when they become available.

All documents, including this one and the legal documents, are available in both Russian and English translations. So far, no documents have been produced in Ukrainian. This translation process is important because both English and Russian are being used during the design phase, and not everyone involved in the process is fluent in both languages.

Preliminary document preparation was done in English using various word processing and spreadsheet programs for IBM-compatible personal computers. They were transferred to *Microsoft Word* and *Excel* for translation to Russian. These program were chosen for their ability to easily change from English to Cyrillic fonts and keyboard layouts. The preferred font set is *Cyrillic II*, a TrueType set with both English and Cyrillic characters. The keyboard layout is shifted from U.S. English to Russian and Ukrainian using the program ParaWin, a Windows program that is active in both *Microsoft Word* and *Excel*, allowing rapid shifts among the three layouts in the same document. When the *Cyrillic II* font set is used there is no need to change fonts when the keyboard is switched.

If the *Cyrillic II* font set is not installed on the user's computer, find a font set that has Cyrillic characters by looking in the Insert selection in *Word* and look at the font character sheet for the various installed fonts. When you find one with the right characters, make that one the default font. It will take some trial and error to set up the fonts and the printer.

The printing commands in *Excel* are all in English, so if the Russian or Ukrainian keyboard layouts are being used because those languages are required by the user, the named ranges which are to be entered must be in English, so switch to the U.S. English layout to make those entries.

During the field work in March, only one document was produced in a format that cannot be easily reproduced by the development team. The simple program flow chart was first produced in *WordPerfect* using Line Draw in the Screen command area. This did not transfer to *Word*, so the chart was then produced on the IBM notebook in PADCO's Odessa office, on which is loaded a *Word* add-in that creates organization charts as a subroutine in the INSERT command. The changes were easily made from English to Russian, but some better and easier way should be found to illustrate the relationships. That *Word* add-in is not installed on any of

our traveling computers, and none of us was sufficiently familiar with *Word* to find another way to make the diagram in both English and Russian. A similar add-in chart program is installed in the computers in PADCO's Kharkiv office, so changes to the chart can be made in the field by re-typing the chart.

Overall Program

Simple Program Flow Chart

The first document in the package is a simplified program flow diagram showing the various relationships, from the World Bank to the national government, to the city governments and their city operating units, to the project developers, and the buyers of the housing units to be produced. The emphasis is on the operational aspects and not so much on the relationship between the World Bank and the national government. The assumption in March was that the loan funds would flow from the Bank to the national government, which would pass them directly along to the cities as a loan. The final process at that level will be more complex, but the point here is to get the funds to the cities as directly as possible.

With the city government as the borrower, there should be a Project Approval Committee within the city government to approve the major activities to be undertaken by the City Revolving Loan Fund. This top-level committee should consist of the mayor (or his designated representative), the heads of the government departments concerned with the program (such as New Construction, Reconstruction, Maintenance, City Services, and Economic Development), and a few outsiders. The non-city-government members might include representatives of private interests parties, such as banks and homeowners' associations, and representatives of interested public bodies such as the managing director of the local branch of the central bank.

The Project Approval Committee would be charged by the mayor to review and approve the Annual Operating Plan that must be prepared by the City Operating Unit. The full committee would meet at least once each year to review and approve the Annual Operating Plan. Additional meetings could be held to consider changes to the Plan. However, the full committee is not an operational body and should not be involved with the selection and approval of individual housing projects. That may be done by a small working subcommittee that should include the mayor's designated representative, the manager of the City Operating Unit, and one or two other key members of the main committee. This Loan Approval Committee should meet regularly to review and pass on projects that are presented by the City Operating Unit for approval.

It may be useful to find a better name for the Project Approval Committee, which will be acting more like a board of directors of a closely-held corporation. In some cities the form of the City Operating Unit may be that of a new corporation formed for the purpose of the World Bank loan program, in which case the City Operating Unit would be the management of a corporation which reports to a board of directors. Many corporations establish a small number of places on their boards for individuals outside of the owners and managers, which outside directors often play a key role in maintaining an independent view of the operations. The Loan Approval Committee is an example of a subcommittee made up of properly authorized officials who have the power to commit the city to funding a project.

The implementing group within the city is the City Operating Unit, a small group that will manage the City Revolving Loan Fund. The functions of this unit include Administration, Projects, and Finance. The City Operating Unit will not necessarily have its own staff to carry out these functions, but could arrange to contract for these services with other city departments, commercial banks, and outside experts. The full-time core staff of the unit should include a general manager, a technical officer, a financial controller, one or two project inspectors, and an office manager.

One of the operating unit's first administrative tasks will be to prepare the first Annual Operating Plan, a formal written report in which the operating unit describes the program activities that are expected to occur in the coming year, plus an estimate or projection of the expected achievements for the life of the World Bank loan. For the first several years the Annual Operating Plan should include the planned disbursements into projects then under consideration for the coming year, plus an estimate of potential projects still at the idea stage of development.

The first Annual Operating Plan will be the basis for establishing the amount of the World Bank loan to be reserved for each city. The preparation of this first Plan is the responsibility of the cities, but the advisors provided through PADCO by USAID will assist the new city operating unit managers to put it into a form that will be acceptable to the World Bank.

The Annual Operating Plan is the formal statement from the city to the World Bank and must be formally endorsed by the city government. For the first year it is likely that some elements of the plan will still be unknown, and there may not be any outside members on the Project Approval Committee, but the substance of the planned operations can only be transmitted through this plan. A written outline for the Annual Operating Plan was prepared in March and is included in the documents that form the "package". The outline gives suggestions for responding to the requests for information that will be needed before the World Bank can approve the program.

Technical/Architectural

Project Evaluation Checklist

This is a basic project summary sheet (in *Word*) which presents a one-page glance at every project under consideration. The items listed are all needed in order to evaluate a project and compare it with other projects. Some of the requested information can be checked "yes" or "no", as the case may be. Other items will require a major effort to calculate the information. Initial projects will certainly have missing information, but eventually developers will submit their project documentation in a form that will be easier to understand. The latest version of the Checklist includes all of the Input data required by the Total Project Value spreadsheet, discussed below.

The present situation leaves every developer to reveal only some of his project's information in one place, which is to be expected when the various funding sources are not trying to account for the entire project. For the World Bank program, a detailed description of every project, with a summary of the project on the Project Evaluation Checklist, will allow the City Operating Unit to present the potential projects in a rational and comparable manner. The better projects will be revealed by this process, and the not-so-good projects will be forced to be re-designed or dropped from consideration.

City Project List

This is a list of projects under active consideration by the city and extracts information from the individual Project Evaluation Checklists. The present versions are still somewhat inconsistent, but the next step will be to make sure that the comparable information is shown on each form. The City Project List is a spreadsheet with additional space to show the expected disbursements in future months and years. As such, it is a key element in the Annual Operating Plan because it shows the planned project investments into the future.

Because it is also presented in the form of a flat-file database, the information in this list can be easily rearranged to show the amounts that are expected to go into each type of project, the average construction loan amount, the projected disbursements by quarter years, the required initial payments by the buyers, and other project management and reporting information.

When all of the City Project Lists are combined, the result is the entire program to be funded by the World Bank.

Total Project Value

This is a preliminary project evaluation tool that should be used to discuss a potential project during the early stages of the development of the project. The upper section of the spreadsheet is the area in which the basic project information is entered, such as the number of units, the gross construction area, the expected construction cost per gross square meter, the construction "efficiency" of net area divided by gross area, and several other key financial and construction cost calculations that must be supplied or estimated by the developer. All of these elements are items which any serious developer is aware of but which he may not have ever connected together in one place. This is especially true for the cost of on-site infrastructure, which may not be included in present estimates by developers.

The idea of this tool is to bring together in one place all of the technical and financial elements of a housing construction project and force the developer to anticipate the effect of including all of these costs in the final cost of the proposed project. This may sound simple and obvious, but the practice has been to keep all of these elements separate and compartmentalized.

The Input area includes boxes for the anticipated construction time period, the percentage of initial payments by buyers, and as many variables as can be easily presented which affect the final cost of a project. Also included is a box to enter the previous construction expenses incurred on a project prior to its consideration by the City Operating Unit. These expenses cannot be financed by the World Bank loan but are included in the final sales price charged to the buyers. For now these expenses are expressed as an amount per planned unit. In the future it may be best to divide them into the proposed net area. The present version adds these expenses to the new expenses, and assumes the buyers will be required to pay all cash for them. The new expenses are proportioned according to the percentage of the initial payments.

The entire input area and summary results can be seen on the computer screen at one time by making the viewing area about 60% of normal.

The lower section of the Total Project Value screen shows the results of the assumptions, in the form of a project financial statement, with Land Cost, Construction Costs, Infrastructure Costs, and Previous Expenses, and finally the total amount of the project. These listings are shown for the entire project on the left, the percentage each takes of the total cost, and then as the cost for an average unit in the right side.

The Total Project Value screen can be printed by naming the print range "TPV" and setting the orientation to "Portrait" before printing.

The present version of the Total Project Value spreadsheet is driven by the data entered in the Input section by the user. In the future, a variation of this spreadsheet should be set up to receive the current version's Results data as Input, which might more closely reflect the type of project information some of the developers will likely have on hand.

Affordability Illustration

In the same worksheet as Total Project Value is a separate area used to present the results of the TPV and demonstrate them according to the affordability of the required long-term financing that may be offered by the program. The results of TPV are brought over automatically and listed at the top of the new area. The lower part of the screen is divided into three horizontal bands, one each for Construction, Major Reconstruction, and Remodeling. The first two are similar in that the result of the construction is essentially a new apartment. For Reconstruction, the occupants will have to have been moved to some other site during the construction process. For Remodeling, the occupants are assumed to be able to continue to occupy the units while the remodeling is going on. This in turn suggests that the level of construction cannot to too great, and the total cost will probably be much less than for Construction and Reconstruction. Any improvements under Remodeling may increase the livability of the units but may not greatly increase the economic value of the units. Therefore, the repayment period for Remodeling is assumed to be half of the period entered by the user in the original Input area.

The worksheet checks if the Project Type in the Input area is entered as a "1", "2", or "3", corresponding to New Construction, Major Reconstruction, and Remodeling. The results for the appropriate listing are then displayed in one of the lower three bands on the Affordability area. The displays for the other two listings are zeros or dashes, indicating the selection is not the one selected.

The Affordability results can be seen on the computer screen by pressing the F-5 key and moving the cursor to the AFFORD listing in the dialog box. There is no need to enter any data in the Affordability area. All data is entered in the Input area.

Within each horizontal band in the Affordability area are listed various unit sizes that are larger and smaller than the average net area that is calculated automatically and displayed back in the summary results screen in TPV. The purpose is to illustrate the effect of charging the same price per square meter for units of different sizes. This higher or lower sales price is then reduced by the initial payments and previous expenses to give a required loan amount for each unit size. The monthly payment required by this loan amount is then calculated according to the number of months and the interest rate previously entered in the Input area, and the results are displayed in the middle column.

The right hand section of the Affordability area shows what percentage of monthly family income is taken by the required monthly payment, for incomes ranging from $50 to $600 per month. If the required payment is more than 51% of income the calculation displays "---" to indicate the required payment is likely to be unaffordable to a family with that stated income. Likewise, if the required payment is less than 5% of income the calculation also displays "---", this time meaning the monthly payment is so small that a loan may not be needed. This makes it easier to see the upper and lower ends of the likely affordability range.

The Affordability screen can be printed by naming the print area "AFFORD" and changing the print orientation to "Landscape" before printing.

For both the Total Project Value and Affordability areas, the printing process can be automated by writing a simple macro to select the area and orientation and print one or both areas. For most purposes it would be best to print both areas at the same time and attach the sheets together.

Whenever project data is entered for a given project the spreadsheet should be saved under a new name made up just for that project. That way it will be easier to make subsequent corrections and adjustments. The name of file name is automatically printed in the footer of each printed sheet, and the print date is printed in the header. Also in the header is the date of the last revision to the formulas in the spreadsheet. All of these dates are important and will make it easier to track the evolution of any given project analysis.

Financial

Level Payment Calculation

This spreadsheet demonstrates the underlying formula used to calculate a level payment annuity payment, and shows how the results are exactly the same when using the formula and using the built-in financial function formula in electronic spreadsheets. It is included here because of local unfamiliarity with level monthly payments.

A side issue to the calculation of a level monthly payment is the degree to which the payment should be rounded up to the next highest integer. The program is denominated is dollars, but payments will be made in local currency at the current exchange rate. If the dollar-denominated payment is expressed down to the nearest cent, the resulting payment could be in down to single digits of coupons. However, there are no single coupons in circulation, so it wouldn't be possible to make an exact payment. The solution is to round the dollar payment up to the next higher whole dollar amount, which will result in a coupon payment in even thousands.

Rounding up will reduce the number of payments from 120, for a 10-year sales contract, to perhaps 118 or 119, depending on how much the exact payment would have been. This reduced period will slightly decrease the amount of interest paid by the borrower, and increase the payback of principal to the Revolving Loan Fund.

Also related to the payment calculation is the issue of exactly what exchange rate should be used in the calculations throughout the program. A simple answer would be to use the latest official exchange rate as set by the central bank. This rate is currently lower than the street rate, and the difference has both micro-economic and macro-economic ramifications

that are beyond the scope of this document. In any case, the rate to be used must be easily available to all parties so they can plan their financial transactions beforehand.

Level Payment Illustrations: $1,000

This is an illustration showing the required monthly payment of a loan of $1,000 for a range of interest rates and repayment terms. Multiply the number at the intersection of the two probable variables by the number of thousands of dollars of the prospective loan to show the required monthly. This illustration does not take into account the effect of rounding up to the next higher dollar payment. That should be done after multiplying by the number of thousands of dollars of the loan.

Loan Amortization Schedule

This is part of the first page of a schedule showing the required payments over the life of a level payment direct amortization loan. Once a loan amount has been agreed upon, the Schedule can be printed and used as the basis for the borrower's loan control card. This assumes that a manual system if first used to establish the loan control system.

As part of the loan administration service the payments on each loan are entered in a computer or on a paper card. In both cases the amounts of interest and principal are fixed beforehand for each payment. If the borrower wants to make additional payments to reduce the principal amount outstanding, these extra amounts are entered at the time of payment.

If a payment is made late by the borrower, a Late Charge is assessed and the borrower is required to pay the Late Charge in addition to the regular monthly payment. The amount of the Late Charge is set at the time the loan is originally and should be equivalent to at least one month's interest on the original loan amount. Note that the number of days of interest since the last payment is NOT the basis for calculating the interest that is recorded. The payment due date is normally set to allow perhaps two weeks' grace period, during which time the regular payment is accepted without assessing a Late Charge. The idea is that the borrower will make the next scheduled payment on time, so the grace period is always built into level monthly payment systems. Setting a significant Late Charge is the method used to remind the borrower to make payments on time.

Daily Receipts Journal

The City Operating Unit should contract with a commercial bank to handle the day-to-day transactions such as receiving monthly payments for instalment sales contracts. The bank must inform the City Operating Unit of the daily transactions on a daily receipts journal which lists all of the payments handled by the bank, every day.

Payment Receipt Form

Every client must receive a written receipt for every payment accepted by the bank. At the same time the receipt is issued, a copy is kept for the City Operating Unit, a copy is given to the client, and a copy is kept by the bank. The City Operating Unit will reconcile the payment receipts with the Daily Receipt Journal, and will from time to time perform an audit which will include contacting a sample of clients and verifying their account balances.

Loan Control Card (Level Payment)

Each instalment sales contract will have a Loan Control Card that may be a manual card or may be recorded on computer. The LCC will include information on all payments, and may be kept by the City Operating Unit or contracted to a commercial bank. The Payment Receipts are the basic accounting data, while the LCC is a control function giving the administration an easy understanding of the account activities. The LCC can be easily automated into a database or stand-alone accounting package. In either case the information will allow the administration to report on payment activities, and respond to problems when they are detected. The key is to receive the information as soon as possible, and present it to management.

Pre-sales Payment Control Card

This specific form has not been prepared yet, but will be similar to a savings deposit passbook. A potential buyer of a unit in a project under consideration, but not yet in the construction, should be able to make a reservation deposit that gives him or her certain rights to the unit to be built. Due to the uncertain inflation environment, it may not be possible to fix the exact sales price at the time a reservation is made, but the potential purchaser should receive some advantage by making a pre-sales deposit. This deposit should be fully returned to the purchaser in the event the construction is cancelled or delayed beyond some specified time.

Just before construction commences, the purchaser should be given the opportunity to take back his reservation deposit. However, if the purchaser decides at that time to stay in the project, the reservation deposit will be released to the developer, and the reservation deposit will be converted to the first partial purchase payment.

Construction Payment Control Card

This form has not been designed yet, but it will be similar to the Pre-sales Payment Control Card. Once the construction has commenced, the pre-sales reservations are either returned to the purchasers who back out, or the balance is converted into the first partial payment during construction. These amounts are available to the developer and will be used only to pay for eligible construction expenses. Their use will be controlled by the City Operating Unit, or this service could be contracted to a bank.

Construction Loan Control and Construction Progress Control Cards

These two cards have not yet been designed. The Construction Loan Control Card will register the disbursements made under a developer's construction loan. These disbursements will be made only if there is not enough money in the Construction Payment account, which is set up to receive the construction payments made by individual purchasers.

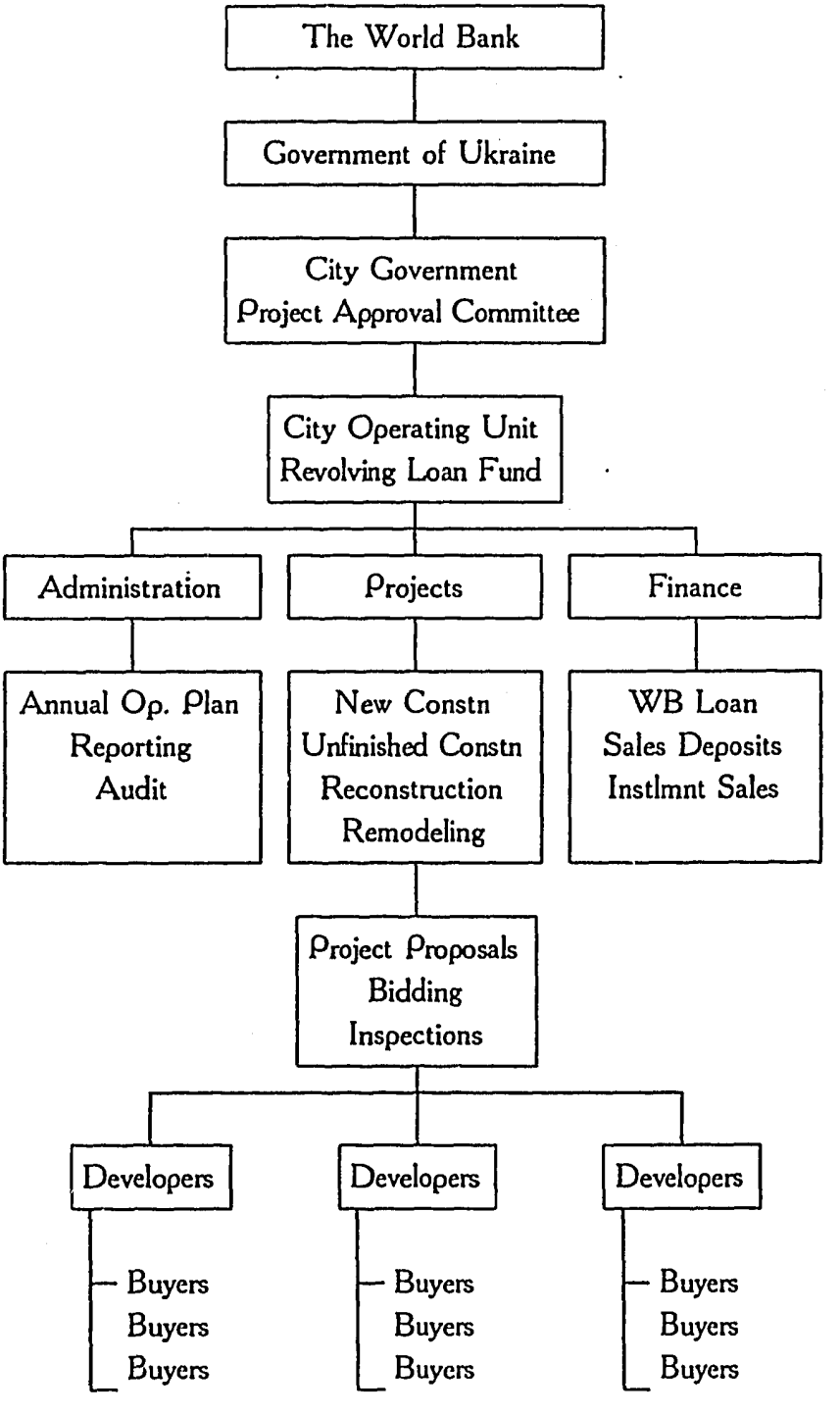
The Construction Progress Control Card is the master project card on which the sum of the disbursements is entered from whatever source. The progress must be verified through field inspections before every disbursement, and the developer and subcontractors must agree to accept the disbursements as full payment for the works accomplished to date. The exact details for this process are still unclear, but the final process must be proposed, reviewed, and accepted by the cities and the World Bank.

How the lending may work

The disbursements of the World Bank loan funds will be based on the submission of detailed account information and receipts certifying that the works are progressing and that the monies have gone to the specific approved projects. The World Bank will review the disbursement request and then itself disburse its loan funds in the proportion that is agreed upon between the national government and the World Bank. This will be in the form of a reimbursement to Ukraine for monies that have already been disbursed by the cities into construction. In order to assist the process, the World Bank may allow an initial advance to Ukraine of a portion of its loan, in which case the cities could use these monies to fund the World Bank's portion of the payments for construction. When the initial advance is depleted the cities could request a replenishment of the advance.

The initial advance and any subsequent replenishment are entirely at the discretion of the World Bank. The amount is usually set according to the level of construction activity that is estimated in the next three or four months. These will be taken from the Annual Operating Plans submitted by the cities, which will be analyzed by the World Bank.

Ukraine World Bank Housing Program
March 1995



PROJECT EVALUATION CHECK LIST

Project Address: _____ Date: _____
City: _____ Project No: _____
District in Odessa _____

Developer's Name: _____
Contact Person: _____
Developer's Address: _____
City: _____
Developer's Phone: _____
Developer's FAX: _____
Type of Organization: ❑ Municipal Office ❑ Private Corporation ❑ Other _____

1. Description of Neighborhood: _____
2. Description of Site: _____
3. Land Ownership: _____
4. Total Site Area: _____ hectares
   a. Number of Units (flats, apartments): _____
   b. Gross Building Area: _____ square meters
   c. Net / Gross Area: _____ %
   d. Gross Construction Cost: $_____ per square meter
   e. Gross Infrastructure Cost: $_____ per square meter
   f. Existing Improvements on site: ❑ yes ❑ no value $_____
   g. Construction Period: _____ months
   h. Land Cost: $ _____
5. Number of Stories: ❑ Basement ____ ❑ Above Ground _____
6. Material: ❑ Concrete ❑ Masonry ❑ Wood ❑ Other _____

7. Infrastructure:	Available		Adequate Capacity	
a. Water	❑ yes	❑ no	❑ yes	❑ no
b. Sewer	❑ yes	❑ no	❑ yes	❑ no
c. Electric	❑ yes	❑ no	❑ yes	❑ no
d. Hot Water	❑ yes	❑ no	❑ yes	❑ no
e. Telephone	❑ yes	❑ no	❑ yes	❑ no
f. Gas	❑ yes	❑ no	❑ yes	❑ no
g. Cable TV	❑ yes	❑ no	❑ yes	❑ no

8. Planning Approved: ❑ yes (for how long _____) ❑ no
9. Permits Approved: ❑ yes (for how long _____) ❑ no

10. Documents:

a. Site Plan	❑ yes	❑ no
b. Floor Plans	❑ yes	❑ no
c. Elevations	❑ yes	❑ no
d. Construction Documents	❑ yes	❑ no
e. Environmental Hazards	❑ yes	❑ no
f. Energy Conservation	❑ yes	❑ no
g. Written Project Description	❑ yes	❑ no

Form Revised: March 16,1995

Printed 3/13/95

Ukraine Housing Program
Illustrative Total Project Value

Rev 9-Mar-95

Address: Example A
Type: 1
(1 = New or Unfinished, 2 = Reconst, 3 = Remodel)

INPUT:

Number of Units	96	units	Interest Rate	9.0%	per year
Gross building area	10,000	sq.mt.	Constn. period	15	months
Net area / gross area	80%		Perm. Loan Term	120	months
Gross Construction Cost	$100	per sq.mt.	Down Payment	50%	of TPV
Gross Infrastructure Cost	$30	per sq.mt.	Land cost	$10,000	
Plan & Design	6.0%	of all constn	Water	20.0%	of infrast.
Project Management	3.5%	of all constn	Roads & Drains	15.0%	of infrast.
Development Fee	10.0%	of all constn	Sewerage	10.0%	of infrast.
Survey, Fees & Permits	$150	per unit	Electricity	40.0%	of infrast.
Previous constn. expenses	$0	per unit	Heat connection	15.0%	of infrast.

SUMMARY RESULTS:

Land cost	$104	per unit	Net sq.mt.	8,000	sq.mt.
Housing Construction Cost	$10,417	per unit	Avg. net area	83.3	sq.mt. per unit
Infrastructure Const. Cost	$3,125	per unit	Average Loan	$8,506	per unit
Administration Cost	$3,366	per unit	Effective Dn Pmnt	$8,506	per unit
Previous constn. expenses	$0	per unit	Effective Dn Pmnt	50%	of TPV
Sales price	$17,012	per unit	Sales price	$204	per net sq.mt.

A. Total Project Value	Entire Project		% of TPV	One Unit	
1. Land	$10,000		0.6%	$104	
Total Land		$10,000	0.6%		$104
2. Construction Contract Costs					
a. Housing Units Construction	$1,000,000		61.2%	$10,417	
Total Houses		$1,000,000	61.2%		$10,417
b. Site Infrastructure					
Water (20% of Infrast.)	$60,000		3.7%	$625	
Roadways & Drainage (15%)	45,000		2.8%	469	
Sewerage/Septic Tanks (10%)	30,000		1.8%	313	
Electricity (40%)	120,000		7.3%	1,250	
Heat connection (15%)	45,000		2.8%	469	
Total Infrastructure		$300,000	18.4%		$3,125
3. Administrative Costs					
Plan & Design (6.0% of all constn.)	$78,000		4.8%	$813	
Project Management (3.5%)	45,500		2.8%	474	
Development Fee (10.0%)	130,000		8.0%	1,354	
Survey, Fees & Permits ($150 per unit)	14,400		0.9%	150	
Interest During Construction	55,266		3.4%	576	
Total Administration		$323,166	19.8%		$3,366
Total New Expenses		1,633,166	100.0%		17,012
4. Previous Unfunded Costs		0	0.0%		0
Grand Total		$1,633,166	100.0%		$17,012

B. Typical Financing Package					
Total Units Cost	$1,633,166		100.0%	$17,012	
Less Prev. Unfunded Costs	0		0.0%	0	
Less Downpayments	(816,583)		-50.0%	(8,506)	
Total Amount to Finance		$8			$8,506

Printed 3/13/95

Ukraine Housing Program
Illustrative Total Project Value

Rev 9-Mar-95

Address: Example B
Type: 2
(1 = New or Unfinished, 2 = Reconst, 3 = Remodel)

INPUT:

Number of Units	18	units	Interest Rate	9.0%	per year
Gross building area	2,500	sq.mt.	Constn. period	24	months
Net area / gross area	65%		Perm. Loan Term	120	months
Gross Construction Cost	$110	per sq.mt.	Down Payment	50%	of TPV
Gross Infrastructure Cost	$30	per sq.mt.	Land cost	$15,000	
Plan & Design	6.0%	of all constn	Water	20.0%	of infrast.
Project Management	3.5%	of all constn	Roads & Drains	15.0%	of infrast.
Development Fee	10.0%	of all constn	Sewerage	10.0%	of infrast.
Survey, Fees & Permits	$150	per unit	Electricity	40.0%	of infrast.
Previous constn. expenses	$500	per unit	Heat connection	15.0%	of infrast.

SUMMARY RESULTS:

Land cost	$833	per unit	Net sq.mt.	1,625	sq.mt.
Housing Construction Cost	$15,278	per unit	Avg. net area	90.3	sq.mt. per unit
Infrastructure Const. Cost	$4,167	per unit	Average Loan	$12,794	per unit
Administration Cost	$5,310	per unit	Effective Dn Pmnt	$13,294	per unit
Previous constn. expenses	$500	per unit	Effective Dn Pmnt	51%	of TPV
Sales price	$26,088	per unit	Sales price	$289	per net sq.mt.

A. Total Project Value	Entire Project		% of TPV	One Unit	
1. Land	$15,000		3.2%	$833	
Total Land		$15,000	3.2%		$833
2. Construction Contract Costs					
a. Housing Units Construction	$275,000		58.6%	$15,278	
Total Houses		$275,000	58.6%		$15,278
b. Site Infrastructure					
Water (20% of Infrast.)	$15,000		3.2%	$833	
Roadways & Drainage (15%)	11,250		2.4%	625	
Sewerage/Septic Tanks (10%)	7,500		1.6%	417	
Electricity (40%)	30,000		6.4%	1,667	
Heat connection (15%)	11,250		2.4%	625	
Total Infrastructure		$75,000	16.0%		$4,167
3. Administrative Costs					
Plan & Design (6.0% of all constn.)	$21,000		4.5%	$1,167	
Project Management (3.5%)	12,250		2.6%	681	
Development Fee (10.0%)	35,000		7.5%	1,944	
Survey, Fees & Permits ($150 per unit)	2,700		0.6%	150	
Interest During Construction	24,638		5.2%	1,369	
Total Administration		$95,588	20.4%		$5,310
Total New Expenses		460,588	98.1%		25,588
4. Previous Unfunded Costs		9,000	1.9%		500
Grand Total		$469,588	100.0%		$26,088

B. Typical Financing Package					
Total Units Cost	$469,588		100.0%	$26,088	
Less Prev. Unfunded Costs	(9,000)		-1.9%	(500)	
Less Downpayments	(230,294)		-49.0%	(12,794)	
Total Amount to Finance		$220,294	49.0%		$12,794

BEST AVAILABLE DOCUMENT

\a1

| AFFORDABILITY ILLUSTRATION

Assumptions:

Loan Term 1:	10	years	Sale Price 1:	$0	per SqMt
Loan Term 2:	10	years	Sale Price 2:	$289	per SqMt
Loan Term 3:	5	years	Sale Price 3:	$0	per SqMt
Initial Pmnt 1:	51%	of sales price			
Initial Pmnt 2:	51%	of sales price	Interest Rate:	9.0%	per year
Initial Pmnt 3:	51%	of sales price			

Address: Example B

Amounts in U.S. dollars

TYPE OF UNIT	Total SqMt	Sale Price Per SqMt	Unit Sale Price	Initial Payment	Loan Amount	Monthly Payment	Payment as Percent of these Monthly Family Incomes: $50	$100	$150	$200	$250	$300	$350	$400	$450	$500	$550	$600
NEW OR UNFINISHED (Loan Term 1)																		
Typical 1 BR	72.2	$0	$0	$0	$0	$0 :	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---
Larger 1 BR	79.4	$0	$0	$0	$0	$0 :	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---
Typical 2 BR	90.3	$0	$0	$0	$0	$0 :	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---
Larger 2 BR	99.3	$0	$0	$0	$0	$0 :	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---
Typical 3 BR	108.3	$0	$0	$0	$0	$0 :	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---
Larger 3 BR	119.2	$0	$0	$0	$0	$0 :	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---
RECONSTRUCTION (Loan Term 2)																		
Reconstn 1	72.2	$289	$20,871	$10,635	$10,235	$130 :	---	---	---	---	---	43%	37%	33%	29%	26%	24%	22%
Reconstn 2	90.3	$289	$26,088	$13,294	$12,794	$162 :	---	---	---	---	---	---	46%	41%	36%	32%	29%	27%
Reconstn 3	108.3	$289	$31,306	$15,953	$15,353	$194 :	---	---	---	---	---	---	---	49%	43%	39%	35%	32%
REMODEL (Loan Term 3)																		
Remodel 1	72.2	$0	$0	$0	$0	$0 :	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---
Remodel 2	90.3	$0	$0	$0	$0	$0 :	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---
Remodel 3	108.3	$0	$0	$0	$0	$0 :	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---
							$50	$100	$150	$200	$250	$300	$350	$400	$450	$500	$550	$600

Note: '---' means monthly payment exceeds 51% or is less than 5% of family income.

\a1

BEST AVAILABLE DOCUMENT

| AFFORDABILITY ILLUSTRATION

Assumptions:

Loan Term 1:	10	years	Sale Price 1:	$204	per SqMt
Loan Term 2:	10	years	Sale Price 2:	$0	per SqMt
Loan Term 3:	5	years	Sale Price 3:	$0	per SqMt
Initial Pmnt 1:	50%	of sales price			
Initial Pmnt 2:	50%	of sales price	Interest Rate:	9.0%	per year
Initial Pmnt 3:	50%	of sales price			

Address: Example A

Amounts in U.S. dollars

TYPE OF UNIT	Total SqMt	Sale Price Per SqMt	Unit Sale Price	Initial Payment	Loan Amount	Monthly Payment	Payment as Percent of these Monthly Family Incomes: $50	$100	$150	$200	$250	$300	$350	$400	$450	$500	$550	$600
NEW OR UNFINISHED (Loan Term 1)																		
Typical 1 BR	66.7	$204	$13,610	$6,805	$6,805	$86 :	---	---	---	43%	34%	29%	25%	22%	19%	17%	16%	14%
Larger 1 BR	73.3	$204	$14,971	$7,485	$7,485	$95 :	---	---	---	48%	38%	32%	27%	24%	21%	19%	17%	16%
Typical 2 BR	83.3	$204	$17,012	$8,506	$8,506	$108 :	---	---	---	---	43%	36%	31%	27%	24%	22%	20%	18%
Larger 2 BR	91.7	$204	$18,713	$9,357	$9,357	$119 :	---	---	---	---	48%	40%	34%	30%	26%	24%	22%	20%
Typical 3 BR	100.0	$204	$20,415	$10,207	$10,207	$129 :	---	---	---	---	---	43%	37%	32%	29%	26%	23%	22%
Larger 3 BR	110.0	$204	$22,456	$11,228	$11,228	$142 :	---	---	---	---	---	47%	41%	36%	32%	28%	26%	24%
RECONSTRUCTION (Loan Term 2)																		
Reconstn 1	66.7	$0	$0	$0	$0	$0 :	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---
Reconstn 2	83.3	$0	$0	$0	$0	$0 :	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---
Reconstn 3	100.0	$0	$0	$0	$0	$0 :	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---
REMODEL (Loan Term 3)																		
Remodel 1	66.7	$0	$0	$0	$0	$0 :	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---
Remodel 2	83.3	$0	$0	$0	$0	$0 :	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---
Remodel 3	100.0	$0	$0	$0	$0	$0 :	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---
							$50	$100	$150	$200	$250	$300	$350	$400	$450	$500	$550	$600

Note: '---' means monthly payment exceeds 51% or is less than 5% of family income.

\a1

BEST AVAILABLE DOCUMENT

Ukraine Housing Program
Illustrative Total Project Value

Rev 9-Mar-95

Address: Example C
Type: 3
(1=New or Unfinished, 2=Reconst, 3=Remodel)

INPUT:

Number of Units	96	units	Interest Rate	9.0%	per year
Gross building area	8,000	sq.mt.	Constn. period	12	months
Net area / gross area	80%		Perm. Loan Term	120	months
Gross Construction Cost	$20	per sq.mt.	Down Payment	60%	of TPV
Gross Infrastructure Cost	$5	per sq.mt.	Land cost	$0	
Plan & Design	6.0%	of all constn	Water	20.0%	of infrast.
Project Management	3.5%	of all constn	Roads & Drains	15.0%	of infrast.
Development Fee	10.0%	of all constn	Sewerage	10.0%	of infrast.
Survey, Fees & Permits	$150	per unit	Electricity	40.0%	of infrast.
Previous constn. expenses	$0	per unit	Heat connection	15.0%	of infrast.

SUMMARY RESULTS:

Land cost	$0	per unit	Net sq.mt.	6,400	sq.mt.
Housing Construction Cost	$1,667	per unit	Avg. net area	66.7	sq.mt. per unit
Infrastructure Const. Cost	$417	per unit	Average Loan	$1,082	per unit
Administration Cost	$622	per unit	Effective Dn Pmnt	$1,623	per unit
Previous constn. expenses	$0	per unit	Effective Dn Pmnt	60%	of TPV
Sales price	$2,705	per unit	Sales price	$41	per net sq.mt.

A. Total Project Value	Entire Project		% of TPV	One Unit	
1. Land	$0		0.0%	$0	
Total Land		$0	0.0%		$0
2. Construction Contract Costs					
a. Housing Units Construction	$160,000		61.6%	$1,667	
Total Houses		$160,000	61.6%		$1,667
b. Site Infrastructure					
Water (20% of Infrast.)	$8,000		3.1%	$83	
Roadways & Drainage (15%)	6,000		2.3%	63	
Sewerage/Septic Tanks (10%)	4,000		1.5%	42	
Electricity (40%)	16,000		6.2%	167	
Heat connection (15%)	6,000		2.3%	63	
Total Infrastructure		$40,000	15.4%		$417
3. Administrative Costs					
Plan & Design (6.0% of all constn.)	$12,000		4.6%	$125	
Project Management (3.5%)	7,000		2.7%	73	
Development Fee (10.0%)	20,000		7.7%	208	
Survey, Fees & Permits ($150 per unit)	14,400		5.5%	150	
Interest During Construction	6,300		2.4%	66	
Total Administration		$59,700	23.0%		$622
Total New Expenses		259,700	100.0%		2,705
4. Previous Unfunded Costs		0	0.0%		0
Grand Total		$259,700	100.0%		$2,705

B. Typical Financing Package					
Total Units Cost	$259,700		100.0%	$2,705	
Less Prev. Unfunded Costs	0		0.0%	0	
Less Downpayments	(155,820)		-60.0%	(1,623)	
Total Amount to Finance		$103,880	40.0%		$1,082

TPV004CE.XLS

BEST AVAILABLE DOCUMENT

| AFFORDABILITY ILLUSTRATION

Assumptions:

Loan Term 1:	10	years	Sale Price 1:	$0	per SqMt
Loan Term 2:	10	years	Sale Price 2:	$0	per SqMt
Loan Term 3:	5	years	Sale Price 3:	$41	per SqMt
Initial Pmnt 1:	60%	of sales price			
Initial Pmnt 2:	60%	of sales price	Interest Rate:	9.0%	per year
Initial Pmnt 3:	60%	of sales price			

Address: Example C

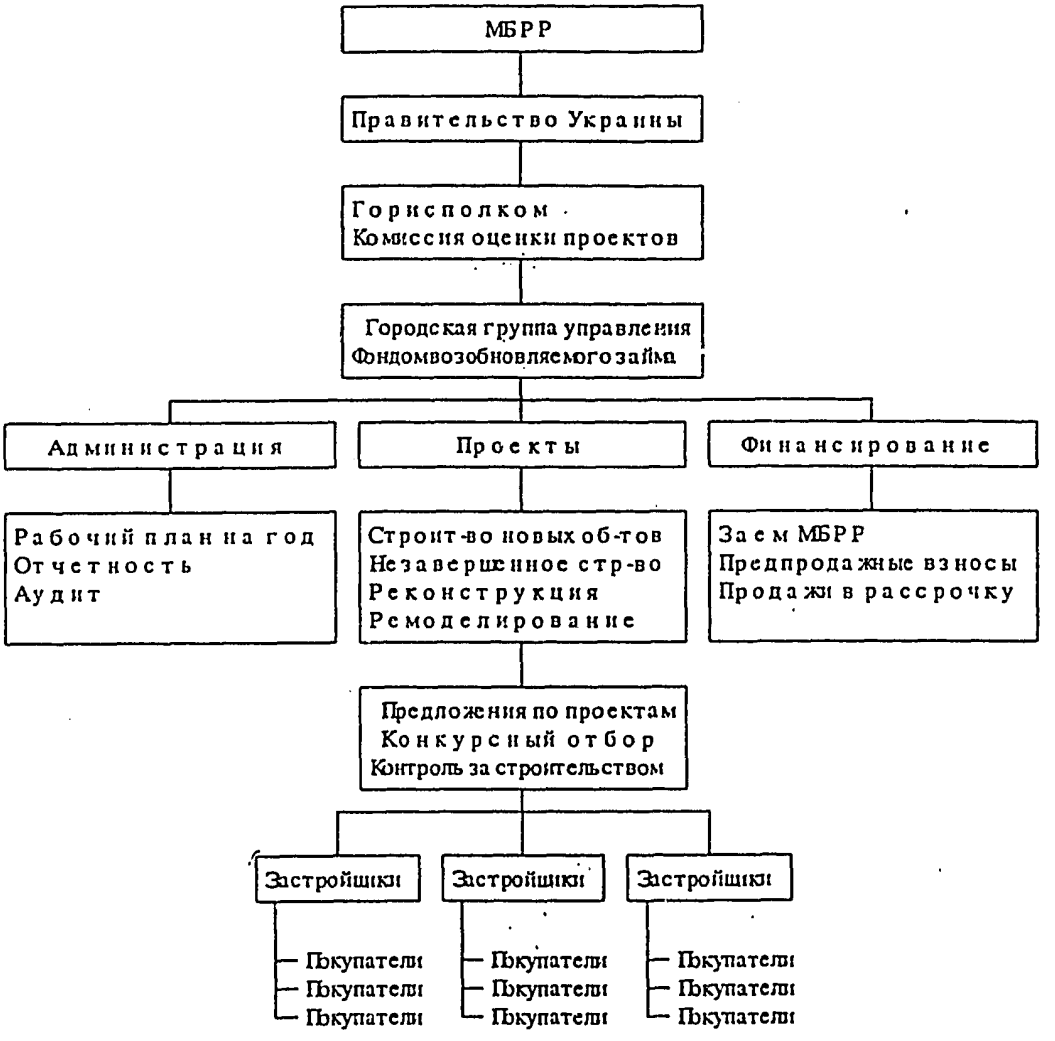
Amounts in U.S. dollars

TYPE OF UNIT	Total SqMt	Sale Price Per SqMt	Unit Sale Price	Initial Payment	Loan Amount	Monthly Payment	Payment as Percent of these Monthly Family Incomes: $50	$100	$150	$200	$250	$300	$350	$400	$450	$500	$550	$600
NEW OR UNFINISHED (Loan Term 1)																		
Typical 1 BR	53.3	$0	$0	$0	$0	$0 :	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---
Larger 1 BR	58.7	$0	$0	$0	$0	$0 :	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---
Typical 2 BR	66.7	$0	$0	$0	$0	$0 :	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---
Larger 2 BR	73.3	$0	$0	$0	$0	$0 :	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---
Typical 3 BR	80.0	$0	$0	$0	$0	$0 :	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---
Larger 3 BR	88.0	$0	$0	$0	$0	$0 :	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---
RECONSTRUCTION (Loan Term 2)																		
Reconstn 1	53.3	$0	$0	$0	$0	$0 :	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---
Reconstn 2	66.7	$0	$0	$0	$0	$0 :	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---
Reconstn 3	80.0	$0	$0	$0	$0	$0 :	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---
REMODEL (Loan Term 3)																		
Remodel 1	53.3	$41	$2,164	$1,299	$866	$18 :	36%	18%	12%	9%	7%	6%	5%	---	---	---	---	---
Remodel 2	66.7	$41	$2,705	$1,623	$1,082	$22 :	44%	22%	15%	11%	9%	7%	6%	6%	---	---	---	---
Remodel 3	80.0	$41	$3,246	$1,948	$1,299	$27 :	---	27%	18%	14%	11%	9%	8%	7%	6%	5%	---	---
							$50	$100	$150	$200	$250	$300	$350	$400	$450	$500	$550	$600

Note: '---' means monthly payment exceeds 51% or is less than 5% of family income.

BEST AVAILABLE DOCUMENT

Программа Международного Банка Реконструкции и Развития по кредитованию жилищного строительства на Украине март 1995 года



BEST AVAILABLE DOCUMENT

ЛИСТ ОЦЕНКИ ПРОЕКТОВ

Адрес строительства: _____ Дата: _____
Город: _____ Номер проекта: ___
Район Одессы: _____

Наименование организации-застройщика: _____
Ответственное лицо: _____
Адрес застройщика: _____
Город : _____
Телефон застройщика: _____
Факс застройщика: _____
Тип предприятия: Городское подразделение Частная фирма Прочее ___

1. Характеристика соседних объектов: _____
2. Характеристика земельного участка: _____
3. Владелец земли: _____
4. Общая площадь земельного участка (в га): ____
   а) Количество квартир: _____
   б) Общая площадь строительства (в кв. м): _____
   в) Отношение жилой к общей площади (в %): _____
   г) Общая стоимость строительства: $ ____ на кв. м.
   д) Общая стоимость инфраструктуры: $ ____ на кв. м.
   е) Существующие улучшения земельного участка:__да __нет ст-сть в $ ___
   ж) Сроки строительства (в месяцах): _____
   з) Стоимость земли: $ _____
5. Количество этажей: Подвал ___ Другие этажи ___
6. Стройматериалы: ___ Ж/бетон ___ Кирпич ___ Дерево ___ Прочее ___

7. Инфраструктура:	Имеется в наличии		Мощ-ть соотв-ет потребностям	
а) Вода	__ да	__ нет	__ да	__ нет
б) Канализация	__ да	__ нет	__ да	__ нет
в) Электричество	__ да	__ нет	__ да	__ нет
г) Горячая вода	__ да	__ нет	__ да	__ нет
д) Телефон	__ да	__ нет	__ да	__ нет
е) Газ	__ да	__ нет	__ да	__ нет
ж) Кабельное ТВ	__ да	__ нет	__ да	__ нет

8. Планировка утверждена: __ да (на какой срок ___) __ нет
9. Разрешения получены: __ да (на какой срок ___) __ нет
10. Необходимые документы:

а) Схема земельного участка	__ да	__ нет
б) Схема этажей	__ да	__ нет
в) Схема фасада	__ да	__ нет
г) Строительные документы	__ да	__ нет
д) Отрицат. внеш. факторы	__ да	__ нет
е) Сохранение энергии	__ да	__ нет
ж)Письмен. описание проекта	__ да	__ нет

Изменено: 16.03.95 г.

BEST AVAILABLE DOCUMENT

Программа Pilot 18/3/95 строительства на Украине — Rev 9-Mar-95

Примерная калькуляция общей стоимости проекта (ОСП)

Адрес: Пример А

Вариант: 1

(1=Нов. или Незавершн. 2=Реконстр. 3=Ремодел.)

ОБЛАСТЬ ВВОДА:

Количество квартир	96	квартир	Процентная ставка	9.0%	за год
Общая площадь застройки	10,000	кв. м	Сроки строительства	15	месяцев
Жилая/общая площадь	80%		Срок займа	120	месяцев
Общая стоимость строительства	$100	за кв. м	Первый взнос	50%	от ОСП
Общая стоимость инфраструктуры	$30	за кв. м	Стоимость земли	$10,000	
Планировка и дизайн	6.0%	от всего стр-ва	Вода	20.0%	инфрастр-ры
Группа управления	3.5%	от всего стр-ва	Дороги и дренаж	15.0%	инфрастр-ры
Оплата строительной фирмы	10.0%	от всего стр-ва	Канализация	10.0%	инфрастр-ры
Измерение участка, разрешение на стр-во	$150	за 1 квартиру	Электричество	40.0%	инфрастр-ры
Затраты незавершен. стр-ва	$0	за 1 квартиру	Тепломагистрали	15.0%	инфрастр-ры

РЕЗУЛЬТАТЫ:

Стоимость земли	$104	за 1 кв.	Кв.м. жил. пл-ль	8,000	кв. м
Ст-ть жилищного стр-ва	$10,417	за 1 кв.	Сред. жил. пл-ль	83.3	кв.м на кв-ру
Ст-ть стр-ва инфрастр-ры	$3,125	за 1 кв.	Сред. сумма займа	$8,506	на кв-ру
Административные затраты	$3,366	за 1 кв.	Прием. первон. взнос	$8,506	на кв-ру
Затраты незавершен. стр-ва	$0	за 1 кв.	Прием. первон. взнос	50%	от ОСП
Цена реализации	$17,012	за 1 кв.	Цена реализации	$204	на кв.м жил. пл.

А. Общая стоимость проекта	Всего проект		% от ОСП	Одна квартира	
Земля	$10,000		0.6%	$104	
Итого по земле		$10,000	0.6%		$104
Стоимость контракта на стр-во					
а. Стр-во квартир	$1,000,000		61.2%	$10,417	
Итого по дому		$1,000,000	61.2%		$10,417
б. Инфрастр-ра участка земли					
Вода	$60,000		3.7%	$625	
Дороги и дренажная система	45,000		2.8%	469	
Канализация\септич.баки	30,000		1.8%	313	
Электричество	120,000		7.3%	1,250	
Тепломагистрали	45,000		2.8%	469	
Всего по инфраструктуре		$300,000	18.4%		$3,125
Административные расходы					
Ст-ть проектных работ	$78,000		4.8%	$813	
Группа управления проектом	45,500		2.8%	474	
Оплата строительной фирмы	130,000		8.0%	1,354	
Оплата зем. измер-й, разреш-я на стр-во	14,400		0.9%	150	
Проценты за время стр-ва	55,266		3.4%	576	
Всего администр. расходов		$323,166	19.8%		$3,366
Итого текущих расходов		1,633,166	100.0%		17,012
Нефинансируемые затраты предыд. период.		0	0.0%		0
Итого		$1,633,166	100.0%		$17,012

Б. Типовой пакет финансирования					
Общая стоимость квартир	$1,633,166		100.0%	$17,012	
минус Нефинанс. затраты пред. период.	0		0.0%	0	
минус Первоначальные взносы	(816,583)		-50.0%	(8,506)	
Общая сумма финансирования		$816,583	50.0%		$8,506

BEST AVAILABLE DOCUMENT

ПРИМЕР РАСЧЕТА ПОКУПАТЕЛЬНОЙ СПОСОБНОСТИ

Предположения

Срок займа	10 лет	Ст-ть продажи 1	$204	на кв. м
Срок займа	10 лет	Ст-ть продажи 2	$0	на кв. м
Срок займа	5 лет	Ст-ть продажи 3	$0	на кв. м
Первонач. платеж 1	50% от ст-ти продажи			
Первонач. платеж 2	50% от ст-ти продажи	Процентн. ставка	9.0%	в год
Первонач. платеж 3	50% от ст-ти продажи			

Адрес: Пример А — Суммы в долл. США

ТИПЫ КВАРТИР	Всего кв. м	Цена пр-жи за 1 кв. м	Цена 1 квартиры	Первоначальный Платеж	Сумма Займа	Ежемес-ный Платеж		Сумма платежа как процент от вариантов доходов семей за месяц: $50	$100	$150	$200	$250	$300	$350	$400	$450	$500	$550	$600
НОВОЕ ИЛИ НЕЗАВЕРШЕННОЕ СТРОИТЕЛЬСТВО (Срок займа 1)																			
Типовая 1 к. кв.	66.7	$204	$13,610	$6,805	$6,805	$86	:	—	—	—	43%	34%	29%	25%	22%	19%	17%	16%	14%
Большая 1 к. кв.	73.3	$204	$14,971	$7,485	$7,485	$95	:	—	—	—	48%	38%	32%	27%	24%	21%	19%	17%	16%
Типовая 2 к. кв.	83.3	$204	$17,012	$8,506	$8,506	$108	:	—	—	—	—	43%	36%	31%	27%	24%	22%	20%	18%
Большая 2 к. кв.	91.7	$204	$18,713	$9,357	$9,357	$119	:	—	—	—	—	48%	40%	34%	30%	26%	24%	22%	20%
Типовая 3 к. кв.	100.0	$204	$20,415	$10,207	$10,207	$129	:	—	—	—	—	—	43%	37%	32%	29%	26%	23%	22%
Большая 3 к. кв.	110.0	$204	$22,456	$11,228	$11,228	$142	:	—	—	—	—	—	47%	41%	36%	32%	28%	26%	24%
РЕКОНСТРУКЦИЯ (Срок займа 2)																			
Реконстр 1	66.7	$0	$0	$0	$0	$0	:	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—
Реконстр 2	83.3	$0	$0	$0	$0	$0	:	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—
Реконстр 3	100.0	$0	$0	$0	$0	$0	:	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—
РЕМОДЕЛИРОВАНИЕ (Срок займа 3)																			
Ремодел 1	66.7	$0	$0	$0	$0	$0	:	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—
Ремодел 2	83.3	$0	$0	$0	$0	$0	:	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—
Ремодел 3	100.0	$0	$0	$0	$0	$0	:	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—
								$50	$100	$150	$200	$250	$300	$350	$400	$450	$500	$550	$600

Внимание: значок '—' означает ежемесячный платеж больше 51% или меньше, чем 5% от месячного дохода семьи.

BEST AVAILABLE DOCUMENT

Программа жилищного строительства на Украине

Примерная калькуляция общей стоимости проекта (ОСП)

Адрес: Пример С

Вариант: 3

(1=Нов. или Незавершн. 2=Реконстр. 3=Ремонт.)

ОБЛАСТЬ ВВОДА:

Количество квартир	96	квартир	Процентная ставка	9.0%	за год
Общая площадь застройки	8,000	кв. м	Сроки строительства	12	месяцев
Жилая/общая площадь	80%		Срок займа	120	месяцев
Общая стоимость строительства	$20	за кв. м	Первый взнос	60%	от ОСП
Общая стоимость инфраструктуры	$5	за кв. м	Стоимость земли	$0	
Планировка и дизайн	6.0%	от всего стр-ва	Вода	20.0%	инфрастр-ры
Группа управления	3.5%	от всего стр-ва	Дороги и дренаж	15.0%	инфрастр-ры
Оплата строительной фирмы	10.0%	от всего стр-ва	Канализация	10.0%	инфрастр-ры
Измерение участка, разрешение на стр-во	$150	за 1 квартиру	Электричество	40.0%	инфрастр-ры
Затраты незавершен. стр-ва	$0	за 1 квартиру	Тепломагистрали	15.0%	инфрастр-ры

РЕЗУЛЬТАТЫ:

Стоимость земли	$0	за 1 кв.	Кв.м. жил. пл-дь	6,400	кв. м
Ст-ть жилищного стр-ва	$1,667	за 1 кв.	Сред. жил. пл-дь	66.7	кв.м на кв-ру
Ст-ть стр-ва инфрастр-ры	$417	за 1 кв.	Сред. сумма займа	$1,082	на кв-ру
Административные затраты	$622	за 1 кв.	Прием. первон. взнос	$1,623	на кв-ру
Затраты незавершен. стр-ва	$0	за 1 кв.	Прием. первон. взнос	60%	от ОСП
Цена реализации	$2,705	за 1 кв.	Цена реализации	$41	на кв.м жил. пл.

А. Общая стоимость проекта

	Весь проект		% от ОТСП	Одна квартира	
Земля	$0		0.0%	$0	
Итого по земле		$0	0.0%		$0
Стоимость контракта на стр-во					
а. Стр-во квартир	$160,000		61.6%	$1,667	
Итого по дому		$160,000	61.6%		$1,667
б. Инфрастр-ра участка земли					
Вода	$8,000		3.1%	$83	
Дороги и дренажная система	6,000		2.3%	63	
Канализация\септич.баки	4,000		1.5%	42	
Электричество	16,000		6.2%	167	
Тепломагистрали	6,000		2.3%	63	
Всего по инфраструктуре		$40,000	15.4%		$417
Административные расходы					
Ст-ть проектных работ	$12,000		4.6%	$125	
Группа управления проектом	7,000		2.7%	73	
Оплата строительной фирмы	20,000		7.7%	208	
Оплата зем. измер-й, разреш-я на стр-во	14,400		5.5%	150	
Проценты за время стр-ва	6,300		2.4%	66	
Всего администр. расходов		$59,700	23.0%		$622
Итого текущих расходов		259,700	100.0%		2,705
Нефинансируемые затраты предыд. период.		0	0.0%		0
Итого		$259,700	100.0%		$2,705

Б. Типовой пакет финансирования

Общая стоимость квартир	$259,700		100.0%	$2,705	
минус Нефинанс. затраты пред. период.	0		0.0%	0	
минус Первоначальные взносы	(155,820)		-60.0%	(1,623)	
Общая сумма финансирования		$103,880	40.0%		$1,082

BEST AVAILABLE DOCUM

ПРИМЕР РАСЧЕТА ПОКУПАТЕЛЬНОЙ СПОСОБНОСТИ

Предположения

Срок займа	10 лет	Ст-ть продажи 1	$0 на кв. м
Срок займа	10 лет	Ст-ть продажи 2	$0 на кв. м
Срок займа	5 лет	Ст-ть продажи 3	$41 на кв. м
Первонач. платеж 1	60% от ст-ти продажи		
Первонач. платеж 2	60% от ст-ти продажи	Процентн. ставка	9.0% в год
Первонач. платеж 3	60% от ст-ти продажи		

Адрес: Пример С — Сумма в долл. США

ТИПЫ КВАРТИР	Всего кв. м	Цена продажи за 1 кв. м	Цена 1 квартиры	Первоначальный Платеж	Сумма Займа	Ежемесячный Платеж	Сумма платежа как процент от среднего дохода семей за месяц: $50	$100	$150	$200	$250	$300	$350	$400	$450	$500	$550	$600
НОВОЕ ИЛИ НЕЗАВЕРШЕННОЕ СТРОИТЕЛЬСТВО (Срок займа 1)																		
Типовая 1 к. кв.	53.3	$0	$0	$0	$0	$0 :	---	---	---	--	---	---	--	--		-		
Большая 1 к. кв.	58.7	$0	$0	$0	$0	$0 :	---	---	---	---	---	---	--	---	---	---	--	--
Типовая 2 к. кв.	66.7	$0	$0	$0	$0	$0 :	---	---	---	---	--	---	--	-	-	---	-	-
Большая 2 к. кв.	73.3	$0	$0	$0	$0	$0 :	---	---	---	---	---	---	---	--	---	---	---	---
Типовая 3 к. кв.	80.0	$0	$0	$0	$0	$0 :	---	---	---	---	---	---	---	---	---	--	---	-
Большая 3 к. кв.	88.0	$0	$0	$0	$0	$0 :	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	--	--
РЕКОНСТРУКЦИЯ (Срок займа 2)																		
Реконстр 1	53.3	$0	$0	$0	$0	$0 :	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	--
Реконстр 2	66.7	$0	$0	$0	$0	$0 :	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	--	---
Реконстр 3	80.0	$0	$0	$0	$0	$0 :	---	---	---	---	---	---	--	---	---	---	---	---
РЕМОДЕЛИРОВАНИЕ (Срок займа 3)																		
Ремодел 1	53.3	$41	$2,164	$1,299	$866	$18 :	36%	18%	12%	9%	7%	6%	5%	--				
Ремодел 2	66.7	$41	$2,705	$1,623	$1,082	$22 :	44%	22%	15%	11%	9%	7%	6%	6%	--	-	-	
Ремодел 3	80.0	$41	$3,246	$1,948	$1,299	$27 :	-	27%	18%	14%	11%	9%	8%	7%	6%	5%		
							$50	$100	$150	$200	$250	$300	$350	$400	$450	$500	$550	$600

Внимание: значок '---' означает ежемесячный платеж больше 51% или меньше, чем 5% от месячного дохода семьи.

BEST AVAILABLE DOCUMENT

-24

Printed 3/15/95

Ukraine Housing program
March 1995

Illustrative Level Monthly Payments

$1,000 Loan

Annual Interest Rate	Number of Payments					
	36	60	96	120	144	180
8.0%	31.34	20.28	14.14	12.13	10.82	9.56
9.0%	31.80	20.76	14.65	12.67	11.38	10.14
10.0%	32.27	21.25	15.17	13.22	11.95	10.75
11.0%	32.74	21.74	15.71	13.78	12.54	11.37
12.0%	33.21	22.24	16.25	14.35	13.13	12.00
13.0%	33.69	22.75	16.81	14.93	13.75	12.65

Printed 3/15/95

Программа жилищного строительства на Украине
март 1995 года

Предполагаемый уровень ежемесячных платежей

$1,000 Сумма займа

Годовая процентная ставка	Количество платежей					
	36	60	96	120	144	180
8.0%	31.34	20.28	14.14	12.13	10.82	9.56
9.0%	31.80	20.76	14.65	12.67	11.38	10.14
10.0%	32.27	21.25	15.17	13.22	11.95	10.75
11.0%	32.74	21.74	15.71	13.78	12.54	11.37
12.0%	33.21	22.24	16.25	14.35	13.13	12.00
13.0%	33.69	22.75	16.81	14.93	13.75	12.65

City Revolving Loan Fund
Daily Deposit Log

Printed 3/17/88

-26-

City/District: _____

Log Page No.: _____

Amount deposited in Bank: [ ]

Bank Name & Branch: _____
Bank account number: _____

Bank receipt number: _____
Date deposited: _____

	Receipt Journal Page Numbers	Total Amount on each page
1		
2		
3		
4		
5		
6		
7		
8		
9		
10		
11		
12		
13		
14		
15		
16		
17		
18		
19		
20		
21		
22		
23		
24		
25		

_____ Amount of Deposit

Deposited by: _____

Городской Фонд Возобновляемого Займа -27-
Журнал учета поступления средств

Printed 3/15/95

Город/Район: _____

Страница No.: _____

Сумма, полученная банком:

Наименование банка (отделения): _____
Номер счета в банке: _____

Номер квитанции банка: _____
Дата получения средств: _____

	Номера страниц журнала учета	Общая сумма на каждой странице
1		
2		
3		
4		
5		
6		
7		
8		
9		
10		
11		
12		
13		
14		
15		
16		
17		
18		
19		
20		
21		
22		
23		
24		
25		

_____ Сумма депозита

Сумма внесена: _____ (подпись)

Printed 18/3/95

Form Revised 16-Mar-95

Программа жилищного строительства на Украине
ПЕРЕЧЕНЬ ГОРОДСКИХ ПРОЕКТОВ
Город: _____

Внесены коррективы: _____

	№	Наименование проекта	Район	Застройщик	Дата корректировки	Форма ОСП?	Кол-во квартир	Жилая площадь (m2)	Полезная торговая площадь (m2)	Наличие разрешения на стр-во	Отч. д-ты о ходе стр-ва	Кол-во месяцев стр-ва	Дата начала стр-ва	Временная категория (*)	Общая стоимость проекта в USD	Предполаг. сумма займа в %	Предполаг. сумма финансирования строительства
1																%	
2																%	
3																%	
4																%	
5																%	
6																%	
7																%	
8																%	
9																%	
10																%	
11																%	
12																%	
13																%	
14																%	
15																%	
16																%	
17																%	
18																%	
19																%	
20																%	
								m2						Total	0		0

Printed 16-Mar-95

Form Revised 16-Mar-95

Ukraine Housing Program
CITY PROJECT SUMMARY
City: _____

List revised: _____

	Nr.	Project Name	District	Developer	Updated as of	TPV Form?	# of units	Net Living Area (m2)	Usable Retail Area (m2)	Const. Permit Status	Status Const. Docs	Const. Months	Constr. Start	Timing Categ. (*)	Total Project Cost US$	Est. % Constr. Loan	Est. Const. Financing Required
1																%	
2																%	
3																%	
4																%	
5																%	
6																%	
7																%	
8																%	
9																%	
10																%	
11																%	
12																%	
13																%	
14																%	
15																%	
16																%	
17																%	
18																%	
19																%	
20																%	
								m2						Total	0		0

Loan Payment Receipt

Printed 3/15/95

-30-

Receipt Number: _____ _____

Received from:

Borrower's Name: _____ _____ Loan Number: _____

Purpose:	Amount Paid in krb.	krb. per $ Exch. Rate	Dollar Equivalent
---	---	---	---
1. Loan Payment	_____	_____	_____
2. Late charges	_____	_____	_____
3. Extra Principal	_____	_____	_____
4. Other	_____	_____	_____

Total Paid: _____ _____

Received by: _____ _____

Date: _____ _____

Городской Фонд Возобновляемого Займа
Квитанция о выплате рассрочки
Printed 3/15/95

-31-

Город/Район: _____

Номер квитанции: _____ _____

Получено от:
Ф.И.О. плательщика: _____ _____ Номер займа: _____

Предназначение платежа:	Сумма, уплаченная в крб.	Курс обмена крб на USD	Долларовый Эквивалент
---	---	---	---
1. Возврат рассроченного кредита	_____	_____	_____
2. Пеня за несвоевремен. выплату	_____	_____	_____
3. Превышение основной суммы	_____	_____	_____
4. Прочее	_____	_____	_____

Всего уплачено: _____ _____

Получено: _____ _____

Дата: _____ _____

BEST AVAILABLE DOCUMENT

City Revolving Loan Fund

Loan Amortization Schedule

Revised 2-Mar-95
Level Monthly Payments

Loan Amount:	$4,000	
Rate:	9.00%	per annum
Prelim. Loan Term:	120	months
Rev. Loan Term:	118.8	months
Payment:	$50.67	
Payment:	$51.00	

Payment Due Date: _____
Late charge per day: $1.00

Payment Number	Payment Date	Begin Balance	Principal Payment	Interest Calculated	Late Charges	Extra Pmnts	Total Paid	Ending Balance	Amount Remaining to Pay
									6,056.41
1	_____	4,000.00	21.00	30.00	_____	_____	51.00	3,979.00	6,005.41
2	_____	3,979.00	21.16	29.84	_____	_____	51.00	3,957.84	5,954.41
3	_____	3,957.84	21.32	29.68	_____	_____	51.00	3,936.52	5,903.41
4	_____	3,936.52	21.48	29.52	_____	_____	51.00	3,915.04	5,852.41
5	_____	3,915.04	21.64	29.36	_____	_____	51.00	3,893.40	5,801.41
6	_____	3,893.40	21.80	29.20	_____	_____	51.00	3,871.60	5,750.41
7	_____	3,871.60	21.96	29.04	_____	_____	51.00	3,849.64	5,699.41
8	_____	3,849.64	22.13	28.87	_____	_____	51.00	3,827.51	5,648.41
9	_____	3,827.51	22.29	28.71	_____	_____	51.00	3,805.22	5,597.41
10	_____	3,805.22	22.46	28.54	_____	_____	51.00	3,782.76	5,546.41
11	_____	3,782.76	22.63	28.37	_____	_____	51.00	3,760.13	5,495.41
12	_____	3,760.13	22.80	28.20	_____	_____	51.00	3,737.33	5,444.41
13	_____	3,737.33	22.97	28.03	_____	_____	51.00	3,714.36	5,393.41
14	_____	3,714.36	23.14	27.86	_____	_____	51.00	3,691.22	5,342.41
15	_____	3,691.22	23.32	27.68	_____	_____	51.00	3,667.90	5,291.41
16	_____	3,667.90	23.49	27.51	_____	_____	51.00	3,644.41	5,240.41
17	_____	3,644.41	23.67	27.33	_____	_____	51.00	3,620.74	5,189.41
18	_____	3,620.74	23.84	27.16	_____	_____	51.00	3,596.90	5,138.41
19	_____	3,596.90	24.02	26.98	_____	_____	51.00	3,572.88	5,087.41
20	_____	3,572.88	24.20	26.80	_____	_____	51.00	3,548.68	5,036.41
21	_____	3,548.68	24.38	26.62	_____	_____	51.00	3,524.30	4,985.41

BEST AVAILABLE DOCUMENT

Городской Фонд Возобновляемого Займа

Схема амортизации средств займа

Revised 2 Mar 95 Равные месячные платежи

Сумма займа: $4,000
Процент: 9.00% в год
Предварительный срок займа: 120 месяцев
Срок возобновляемого займа: 118.8 месяцев
Платеж: $50.67
Платеж: $51.00

Окончательный срок платежа: _____
Задержанные платежи в день: $1.00

Номер платежа	Дата платежа	Исходный баланс	Выплата основной суммы	Начисленные проценты	Задержанные платежи	Переплаченные суммы	Всего уплачено	Конечный баланс	Сумма, остающаяся к выплате
									6,056.41
1	_____	4,000.00	21.00	30.00	_____	_____	51.00	3,979.00	6,005.41
2	_____	3,979.00	21.16	29.84	_____	_____	51.00	3,957.84	5,954.41
3	_____	3,957.84	21.32	29.68	_____	_____	51.00	3,936.52	5,903.41
4	_____	3,936.52	21.48	29.52	_____	_____	51.00	3,915.04	5,852.41
5	_____	3,915.04	21.64	29.36	_____	_____	51.00	3,893.40	5,801.41
6	_____	3,893.40	21.80	29.20	_____	_____	51.00	3,871.60	5,750.41
7	_____	3,871.60	21.96	29.04	_____	_____	51.00	3,849.64	5,699.41
8	_____	3,849.64	22.13	28.87	_____	_____	51.00	3,827.51	5,648.41
9	_____	3,827.51	22.29	28.71	_____	_____	51.00	3,805.22	5,597.41
10	_____	3,805.22	22.46	28.54	_____	_____	51.00	3,782.76	5,546.41
11	_____	3,782.76	22.63	28.37	_____	_____	51.00	3,760.13	5,495.41
12	_____	3,760.13	22.80	28.20	_____	_____	51.00	3,737.33	5,444.41
13	_____	3,737.33	22.97	28.03	_____	_____	51.00	3,714.36	5,393.41
14	_____	3,714.36	23.14	27.86	_____	_____	51.00	3,691.22	5,342.41
15	_____	3,691.22	23.32	27.68	_____	_____	51.00	3,667.90	5,291.41
16	_____	3,667.90	23.49	27.51	_____	_____	51.00	3,644.41	5,240.41
17	_____	3,644.41	23.67	27.33	_____	_____	51.00	3,620.74	5,189.41
18	_____	3,620.74	23.84	27.16	_____	_____	51.00	3,596.90	5,138.41
19	_____	3,596.90	24.02	26.98	_____	_____	51.00	3,572.88	5,087.41
20	_____	3,572.88	24.20	26.80	_____	_____	51.00	3,548.68	5,036.41

BEST AVAILABLE DOCUMENT

Individual Loan Control Card
Printed 3/15/95

-34-

Borrower's Name: _____ _____ _____ _____ _____ Loan Number: _____

Property description: _____ _____ _____ _____ _____

_____ _____ _____ _____ _____

_____ _____ _____ _____ _____

Loan Amount: $_____ Loan closing date: _____

Annual Interest Rate: _____% 1st Payment Due: _____

Loan Term in years: _____

Monthly payment: $_____ Late Charge: $_____ Per Week

	Amount Paid in Dollars				krb. per $	Amount Paid	Received
Date Paid	Regular Pmnt	Late Charges	Extra Pmnt	Total paid in $	Exch. Rate	in krb.	By:

Городской Фонд Возобновляемого Займа

Индивидуальная карточка учета выплаты рассрочки

Город/Район _____

Ф.И.О. плательщика _____ _____ _____ _____ _____

Номер займа: _____

Описание имущества: _____ _____ _____ _____ _____

_____ _____ _____ _____ _____

_____ _____ _____ _____ _____

Сумма займа: $_____

Ставка годового процента: _____%

Срок займа (в годах): _____

Ежемесячная сумма к выплате: $_____

Срок погашения займа: _____

Первоначальный взнос: _____

Пеня за просрочку: $_____ в неделю

Дата платежа	Сумма, уплаченная в $				Курс обмена $ на крб.	Всего уплачено в крб.	Получено:
	Обычный взнос	Пеня за просрочку	Дополнительный взнос	Всего уплачено в $			
_____	_____	_____	_____	_____	_____	_____	_____
_____	_____	_____	_____	_____	_____	_____	_____
_____	_____	_____	_____	_____	_____	_____	_____
_____	_____	_____	_____	_____	_____	_____	_____
_____	_____	_____	_____	_____	_____	_____	_____
_____	_____	_____	_____	_____	_____	_____	_____
_____	_____	_____	_____	_____	_____	_____	_____
_____	_____	_____	_____	_____	_____	_____	_____
_____	_____	_____	_____	_____	_____	_____	_____

Printed 3/15/95

Amortization Calculation for Level Monthly Payments

A. The basic financial equation.

$$PV = 1 - (1+i)^{(-n)}] \div i$$

Where:

PV = Amount of the loan
PMT = Amount of the level periodic payment
i = Interest rate per payment period
n = Number of payments
x = Multiplication symbol
^ = Exponent symbol

Solving for PMT:

$$PMT = 1 - (1+i)^{(-n)}] \div i)$$

B. Comparing this formula and Lotus 1-2-3's @PMT function.

			Examples using: (1) This Formula	(2) Lotus 1-2-3 or MS Excel
PV =	$4,500.00			
i =	0.006667	(.08÷12)		
n =	120	(10x12)		
PMT =			$54.597417460	$54.597417460

Notes:

1. The actual formula entered in the worksheet cell is "PV/((((1-((1+i)^(-n)))/i))))"
2. The Lotus formula is @PMT(PV,i,n).
3. The math formula and Lotus 1-2-3 will give the exact same result.
4. This page was prepared in Lotus 1-2-3 Release 2.3 WYSIWYG or MS Excel
5. Actual payments must be rounded up to the next higher base, in this example, to $54.60 or $55.
6. Interest is paid in arrears. Therefore, the required payment dates are always at the end of each period.

BEST AVAILABLE DOCUMENT

Расчет Амортизации Равных Ежемесячных Сумм Выплат

А. Основное финансовое уравнение

$$PV = [\ 1 - (1+i)^{(-n)}\ ] / i$$

Где,

PV = Сумма займа
PMT = Сумма равных периодических платежей
i = Процентная ставка на период выплаты
n = Количество платежей
x = Значок умножения
^ = Значок экспоненты

Расчет PMT:

$$PMT = 1 - (1+i)^{(-n)}\ ] / i)$$

Б. Сравнение данной формулы с моделью расчета @PMT с помощью Lotus 1-2-3 или Microsoft Excel.

			Варианты расчета: (1) По формуле	(2) С помощью Lotus 1-2-3 или Microsoft Excel
PV =	$4,500.00			
i =	0.006667	(.08x12)		
n =	120	(10x12)		
PMT =			$54.597417460	$54.597417460

Примечание:

1. В ячейку электронной таблицы введена формула "PV/((((1-((1+i)^(-n))))/i))))"
2. Формула программы Lotus @PMT(PV,I,n).
3. Математ. формула и Lotus 1-2-3 дадут одинаковый результат.
4. Эта страница была набрана в Lotus 1-2-3 версия 2.3 WYSIWYG и в Microsoft Excel версия 5.0.
5. Реальная сумма платежа должна быть округлена в большую сторону до ближайшего значения, в данном примере до $54.60 или $55.
6. Проценты выплачиваются до дня полной выплаты. Поэтому даты полного погашения задолженности будут всегда в конце каждого периода.

BEST AVAILABLE DOCUMENT

City Revolving Loan Fund

Annual Operating Plan Outline
3 March 1995

Section 1: Narrative Program Description

A. Overview

1. The entity

This can be a brief statement about the revolving loan fund City Operating Unit, including the reason for preparing the Annual Operating Plan.

2. Ownership structure and current status (new, on-going, expansion).

The terms of ownership should be stated here. Explain the relationship of the City Operating Unit to the rest of the city government. This can be illustrated with a city organization chart that shows the links from the City Operating Unit and the various city technical departments, the private developers, and the target clientele of purchasers of the housing.

The first year's plan would be for a startup, and subsequent years' plans will be for on-going operations or an expansion of existing operations. Summarize complicated structures here, with complete descriptions and explanations in the annex. Longer-term possibilities for privatization should be included here.

3. Purpose of the plan

Identify the recipients of the plan and why they want to see it. Aside from being a requirement of the World Bank, the Annual Operating Plan serves to focus in one document all of the important issues. The plan should include a list of potential projects that may receive funding during the coming year, and describe the process through which individual projects will be approved. Include a description of internal approval committees and technical review procedures.

Indicate the time frame for the plan. The greatest detail will be for the coming year, but projections should be made for the entire initial disbursement period of the World Bank financing, plus longer-term projections for the entire 17-year life of the World Bank loan.

4. Project purpose; Target clientele.

The Operating Plan serves as the Fund's plan for activities to be carried out in the coming year, at least. Therefore, the scope of the plan should be written to include all of the business operations, and how those activities will address the needs of the various clientele categories.

The timing and phasing of the proposed activities should be stated here, with plans to include private sector inclusion wherever and whenever possible.

Identify the categories of existing and potential customers for the housing. Include long lists as annexes in Section 3. Specific identification of clientele may come from lists of purchasers of units who have already formed an association.

5. Financial proposal and budget.

Indicate how much money will be needed to do what must be done in the time period covered by the plan. This should be a narrative of the lending and repayment activities, plus a description of the construction contracting process. The purpose is to show the timing differences of the various activities to be developed, and how the cash spent on a given process will be recovered and reinvested into other activities. The budget discussed here should cover new individual housing projects as well as the repayment of loans made in prior years.

BEST AVAILABLE DOCUMENT

Administrative expenses should be included in this section, and should address the need to maintain up to date information on every activity. This is where the past loan repayment history is summarized, and the rationale is stated for the estimated future loan payment calculation. The terms of the sources of funds should be included here as a way of showing that the major assets (cash and instalment loans receivable) are adequately matched to the liabilities (loans from the outside) as to rates, terms, and adjustment clauses.

6. Proposed sources and applications of funds and other resources.

Identify the specific financial and other resources needed during the plan period, and how the resources will be spent, invested, and used. It would be appropriate to highlight the major operating budget headings and the sources of financing for each. These include internally generated funds from previous operations, cash sales, cash contributions from the current city budget, estimates of deposits from purchasers, and loans or grants from outside lenders or donors. [Remember that Section 1 is the overall narrative, while full financial explanations, spreadsheets, and financial statements presented in Section 2.

Identify specific expense items that should be capitalized into the sales price of the housing units, and separate the expense items that will be paid by USAID and other donors.

7. Qualifications of management.

This should be a description of the present management personnel, and the portion of their time they will contribute to the operation. Include rBsumBs, CVs, and an organization chart, as annexes in Section 3. All required management functions should be identified, whether or not the individuals themselves are known. Based on the required skills, sources must be found to made those skills available to management.

8. Outside assistance required and available (consultants, advisors, accountants, legal, and technical).

To what extent is management dependent on outside sources to plan and carry out their business activities? The initial planning period will likely include significant technical assistance to management while the operation is being set up. During the disbursement period of the World Bank loan the level of activity will likely be higher than later, when the operation will change from funding large numbers of new construction projects to managing the resulting instalment sales and reinvesting the limited reflows into a fewer number of new project per year.

Not all outside assistance will be available at no cost. The requirement for special loan administration of the instalment sales contracts may be met by having the City Operating Unit contract with a bank or accounting firm which will manage this portfolio for a fee. An annual independent audit will be required which must be paid by management. Some technical assistance will be available from USAID at no cost to management, especially during the startup period.

9. Training needs.

The startup period will likely require significant training of the city counterparts of the outside advisors who assisted in the design of the program. Management must assure itself that at all times there is a mix of core staff, outside advisors, and locally contracted specialists to effectively operate the city revolving fund. The minimum core staff must be able to identify the set of skills needed to properly manage the operation, and then find the individuals who will do the work. This is a resource management issue, and the core staff itself should not be expected to have all of the skills.

In addition to the initial training needs of the staff, estimates should be made to indicate the requirement to educate the various clientele groups so they can gain access to the Revolving Loan Fund. This should include training for potential private developers, contractors, and homeowners associations.

BEST AVAILABLE DOCUMENT

B. Why the effort will be successful

1. Evaluation of competitive environment

Each housing activity will have specific competition. Identify this competition and devise ways to meet it. Competition includes the massive construction of single-family houses away from the center city. It may be appropriate to include an estimate of market penetration that is expected to be achieved during the life of the plan.

2. Sales strategy, marketing program

The sales strategy and marketing program should be oriented to providing housing and related services that the targeted clientele can afford and will want to pay for. It is not enough to simply offer something that people need. They must also want it, and be able and willing to pay for it.

3. Repayment of loans

Even if the construction effort is successful in building affordable new housing units, the final success will also depend on the willingness and ability of the target clientele to repay any instalment loans they may need. Structuring the lending program will depend on a good understanding of the motivation and financial capacity of the target clientele.

C. Expected Achievements

1. Program narrative

Indicate here what you expect to achieve by the end of the plan period. Things like the number of projects approved, under construction, and completed. Also the number of active and potential instalment sales contracts. These should be related to the activities proposed during the period.

2. Relationship to the financial plan

The physical achievements should be compared to the financial achievements for the period. These are the amounts and values of projects, sales figures, and contracts in execution.

3. Loan repayment schedule

This section should state the relationship between the assets used to fund the activities, and the liabilities and capital that support those assets. The timing for the conversion to cash of the loan-term assets should at least match the requirement for cash payments on the liabilities during the period. This section can only be prepared in conjunction with the financial projections.

Section 2: Financial Data

These should include financial statements for the previous periods and projections for several years into the future. The projections should reflect the activities and expected achievements stated in the above sections.

The financial projections should be described here, and any major changes from previous experience should be explained. You may want to present several possible scenarios, with three or four Best to Worst Cases. It may be useful to have a sales or revenue target a few years in the future, with different annual sales projections that eventually reach that target. These scenarios can be summarized in this section and completely included as annexes in Section 3.

BEST AVAILABLE DOCUMENT

Section 3: Annexes

Include any explanatory documents necessary to support the earlier sections. These include detailed financial spreadsheets that are summarized in the earlier sections, organization charts, investment program projections, sample technical specifications of the projects to be financed, target clientele information, marketing reports, photographs, maps, rBsumBs of top management, World Bank loan repayment schedules, instalment loan cash flow summaries, and other items that are mentioned in the earlier sections.

Be sure to include every annex item mentioned in the text, and to mention in the text every annex item included here.

BEST AVAILABLE DOCUMENT

ГОРОДСКОЙ ФОНД ВОЗОБНОВЛЯЕМОГО ЗАЙМА (ФВЗ)

ПРИМЕРНЫЙ РАБОЧИЙ ПЛАН НА ГОД
подготовлен 3 марта 1995 года

Раздел 1: Хронологическое Описание Программы

А. Общий Обзор

1. Описание группы

Здесь может быть дано краткое описание Группы Управления городским ФВЗ, включающее причины необходимости подготовки Рабочего Плана на год.

2. Структура собственности и нынешний статус (новый, существующий, расширяющийся).

Здесь должна быть описана структура собственности. Необходимо объяснить взаимоотношения Группы Управления ФВЗ с другими подразделениями горисполкома. Это может быть проиллюстрировано организационной схемой, которая показывает связи между Группой Управления ФВЗ, техническими службами горисполкома, частными строительными фирмами и целевыми клиентами, которые могут приобрести жилье.

План первого года будет охватывать начальный период, а планы последующих лет будут включать в себя текущие операции или расширение существующих операций. Здесь необходимо будет кратко изложить наиболее сложные вопросы, а в приложении дать подробное описание и объяснение. Сюда также необходимо будет включить долгосрочные возможности приватизации.

3. Цель Плана

Необходимо определить круг лиц (организаций), которым План должен быть предоставлен и выяснить почему они хотели бы получить его. Помимо того, что Рабочий План представляет собой одно из требований МБРР, он позволяет сконцентрировать в одном документе все необходимые для рассмотрения вопросы. План должен включать список потенциальных проектов, которые могут быть профинансированы в течение следующего года и описывать порядок утверждения отдельных проектов. Кроме того, План должен включать описание состава комиссии, которая будет принимать решение, и порядок технической оценки проектов.

В Плане должны быть указаны временные рамки. Наиболее тщательно и детально должен быть проанализирован ближайший год, однако также должны быть сделаны прикидки на весь период первоначального расхода средств займа МБРР плюс долгосрочные предположения на все 17 лет, на которые предоставляется займ МБРР.

4. Цель проекта; Целевые клиенты

Рабочий План является планом деятельности Фонда, по крайней мере, на ближайший год. Поэтому План должен охватывать все виды деятельности и показывать насколько эта деятельность будет отвечать запросам различных категорий клиентов.

В Плане также должны быть указаны время и этапы проводимых мероприятий с перспективами привлечения частных компаний, насколько это будет возможным.

Должны быть определены категории существующих и потенциальных клиентов, желающих приобрести жилье. Списки клиентов должны быть в приложении в Разделе 3. Данные по клиентам могут быть получены и из списков покупателей жилья, которые уже объединились в товарищества.

5. Финансовые предложения и бюджет

Необходимо определить суммы средств, которые потребуются для выполнения тех мероприятий, которые должны быть выполнены в сроки, оговоренные в Плане. Это должно быть оформлено в виде последовательности предоставления части кредита и возвращения средств, плюс описание процесса заключения контрактов на строительство. Целью здесь будет показ временных рамок различных действий, которые должны быть выполнены, а также демонстрация того, как средства, израсходованные на строительство, будут возвращены и реинвестированы в новые проекты. Описываемый здесь бюджет должен покрывать отдельные новые проекты жилищного строительства, а также возврат средств займа, выплаченного в предшествующие годы.

Административные расходы должны быть включены в этот раздел и должны отвечать необходимости получения последней информации по всем видам деятельности. Это то место Плана, где должны быть кратко изложены данные о возврате средств займа в предыдущий период и указаны основания для расчета будущего движения средств займа. Здесь также должны быть указаны источники финансирования, как способ демонстрации того, что основные активы (денежные средства и рассроченные кредиты к получению) адекватно соответствуют пассивам (внешний заем) по ставкам, срокам и выравниванию статей баланса.

6. Источники и использование средств займа и других ресурсов

Необходимо определить какие финансовые и другие ресурсы необходимы в течение периода, указанного в Плане, а также как эти ресурсы будут использованы и инвестированы. Целесообразным представляется выделение основных статей операционного бюджета и соответствующих источников финансирования по каждой статье. Эти статьи включают средства, полученные из внутренних источников от предыдущей деятельности, реализация на условиях полной предоплаты, поступление средств из текущего бюджета города, предполагаемые суммы депозитов от покупателей, а также займы и гранты от внешних заимодавцев и доноров. (Раздел 1 представляет собой общую хронологическую последовательность деятельности, в то время, как финансовые расчеты, таблицы и отчеты представлены в Разделе 2).

Необходимо также определить статьи расходов, которые будут включены в продажную цену жилья и выделить расходные статьи, которые будут оплачены АМР США и другими донорами.

7. Профессиональный уровень управленческого персонала

Здесь должно следовать описание текущего состава управленческого персонала и количество времени, которое они смогут выделить для выполнения новых обязанностей. Необходимо приложить автобиографии (формы резюме или CV) и организационная схема, аналогично приложениям в Разделе 3. Должны быть определены все управленческие функции, а также выяснено имеются ли данные по конкретным персоналиям. На основании требуемых умений и навыков необходимо определить порядок привлечения специалистов на управленческие должности.

8. Внешняя помощь, которая необходима и может быть предоставлена (консультанты, советники, бухгалтера, юристы и технические специалисты).

В какой степени управление зависит от внешних источников при планировании и осуществлении своей деятельности? В ходе первоначального составления Плана, вероятно, потребуется значительная техническая помощь управлению, особенно в ходе оргпериода. В период расхода средств займа МБРР, по всей видимости, количество внешней помощи должно быть большим, чем позже, когда произойдет переход от финансирования большого количества новых строительных проектов к управлению продажами в рассрочку и реинвестированию ограниченных сумм возврата в меньшее количество новых проектов в год.

Вся внешняя помощь не может быть получена бесплатно. Необходимый контроль за контрактами на продажу в рассрочку может быть достигнут путем заключения соглашения между городской Группой Управления и коммерческим банком или бухгалтерской фирмой, которые за плату будут выполнять эти обязанности. Необходимая независимая аудиторская проверка по итогам года должна оплачиваться Группой Управления. Часть технической помощи будет бесплатно предоставлена АМР США, особенно в течение оргпериода.

9. Необходимое обучение

В ходе оргпериода, вероятно, потребуется обучение городских специалистов, коллег внешних консультантов, которые оказали помощь в разработке программы. Группа Управления должна быть готова, что для эффективной работы ФВЗ на протяжении всего срока осуществления программы совместно будут работать постоянные сотрудники от города, внешние консультанты и местные специалисты, привлеченные на договорных отношениях. Минимальное количество постоянных сотрудников Группы Управления должны будут определить потребности в специалистах соответствующих направлений, которые будут необходимы для качественного выполнения работ, и подобрать нужных людей. Этот вопрос относится к управлению ресурсами; от постоянного состава не требуется наличие всего объема знаний и умений.

Помимо необходимости первоначального обучения сотрудников, нужно оценить потребности в обучении различных групп клиентов, для того, чтобы они могли обращаться с заявками в ФВЗ. Необходимо также провести обучение

представителей потенциальных частных строительных компаний, подрядчиков и товарищества домовладельцев.

Б. Почему данная программа будет успешно осуществлена

1. Оценка конкурентной среды

Для каждого жилищного проекта должны быть созданы конкурентные условия. Необходимо определить способы создания конкурентной среды. Условия конкуренции включают массовое строительство частных домов вдали от центра города. Целесообразно сделать оценку ожидаемого уровня проникновения на рынок за период действия данной программы.

2. Стратегия продаж, маркетинговая программа

Стратегия продаж и маркетинговая программа должны быть ориентированы на предоставление таких квартир и связанных с ними услуг, которые целевые клиенты смогут и захотят приобрести. Недостаточно просто предлагать что-либо, в чем люди нуждаются. Они должны еще и хотеть этого, быть в состоянии и хотеть платить за это.

3. Возврат средств займа

Даже при условии успешного строительства новых домов, которые могут быть проданы, окончательный успех будет зависить от желания и возможности целевых клиентов уплатить рассроченный кредит.Планирование кредитной прграммы будет зависеть от хорошего понимания мотивации и финансовых возможностей целевых клиентов.

В. Ожидаемые достижения

1. Хронологическая последовательность выполнения программы

Здесь необходимо определить, что ожидается достигнуть к концу выполнения Плана. Например, количество утвержденных проектов, находящиеся в процессе строительства, а также завершенных, количество заключенных и потенциальных контрактов на приобретение жилья в рассрочку. Последние должны относиться к мероприятиям, предложенным в течение периода.

2. Связь с финансовым планом

Материальные достижения должны сравниваться с финансовыми достижениями данного периода. Это - количества и стоимости проектов, данные о реализации и контракты, находящиеся в стадии исполнения.

3. Схема возврата займа

Этот подраздел должен показывать связь между активами, использованными для финансирования программы, а также пассивами и капиталом, соответствующим этим активам. Время, в течение которого долгосрочные активы трансформируются в денежные средства, должно соответствовать, по крайней мере, требованиям

уплаты средств со стороны пассивов в течение указанного периода. Этот подраздел может быть составлен только на основании финансовых расчетов.

Раздел 2: Финансовые Данные

Этот Раздел должен включать финансовые отчеты за предыдущие периоды и расчеты на несколько лет вперед. Расчеты должны отражать предпринимаемые действия и ожидаемые достижения, о которых говорилось в предыдущих разделах.

В Разделе также должны быть приведены финансовые расчеты. Кроме того, подлежат объяснению любые изменения и отклонения от предыдущего опыта. Целесообразно представить несколько возможных сценариев. Может быть представлено три, четыре сценария: от самого пессимистичного до наиболее оптимистичного. Полезно также определить цель продаж или получения выручки на несколько лет вперед с различными допущениями годового уровня реализации, которые позволят достичь поставленную цель. Эти сценарии могут быть кратко представлены в настоящем Разделе с помещением подробных данных в приложении в Раздел 3.

Раздел 3: Приложения

Включает любую вспомогательную документацию, которая подробно поясняет предыдущие разделы. Сюда включаются подробные финансовые таблицы, суть которых кратко описана выше, организационные схемы, расчеты по программе инвестирования, примерные технические спецификации финансируемых проектов, информация о целевых клиентах, маркетинговые отчеты, фотографии, карты, автобиографии высшего руководства, схемы возврата займа МБРР, краткие отчеты о состоянии выплат рассроченных кредитов и другая информация, содержащаяся в предыдущих разделах.

Необходимо убедиться, что в Раздел 3 включены все приложения, которые упомянуты в тексте, и, что в тексте упомянуты все приложения, помещенные в Раздел 3.

ГОРОДСКОЙ ФОНД ВОЗОБНОВЛЯЕМОГО ЗАЙМА (ФВЗ)

ПРИМЕРНЫЙ РАБОЧИЙ ПЛАН НА ГОД
подготовлен 3 марта 1995 года

Раздел 1: Хронологическое Описание Программы

А. Общий Обзор

1. Описание группы

Здесь может быть дано краткое описание Группы Управления городским ФВЗ, включающее причины необходимости подготовки Рабочего Плана на год.

2. Структура собственности и нынешний статус (новый, существующий, расширяющийся).

Здесь должна быть описана структура собственности. Необходимо объяснить взаимоотношения Группы Управления ФВЗ с другими подразделениями горисполкома. Это может быть проиллюстрировано организационной схемой, которая показывает связи между Группой Управления ФВЗ, техническими службами горисполкома, частными строительными фирмами и целевыми клиентами, которые могут приобрести жилье.

План первого года будет охватывать начальный период, а планы последующих лет будут включать в себя текущие операции или расширение существующих операций. Здесь необходимо будет кратко изложить наиболее сложные вопросы, а в приложении дать подробное описание и объяснение. Сюда также необходимо будет включить долгосрочные возможности приватизации.

3. Цель Плана

Необходимо определить круг лиц (организаций), которым План должен быть предоставлен и выяснить почему они хотели бы получить его. Помимо того, что Рабочий План представляет собой одно из требований МБРР, он позволяет сконцентрировать в одном документе все необходимые для рассмотрения вопросы. План должен включать список потенциальных проектов, которые могут быть профинансированы в течение следующего года и описывать порядок утверждения отдельных проектов. Кроме того, План должен включать описание состава комиссии, которая будет принимать решение, и порядок технической оценки проектов.

В Плане должны быть указаны временные рамки. Наиболее тщательно и детально должен быть проанализирован ближайший год, однако также должны быть сделаны прикидки на весь период первоначального расхода средств займа МБРР плюс долгосрочные предположения на все 17 лет, на которые предоставляется займ МБРР.

4. Цель проекта; Целевые клиенты

Рабочий План является планом деятельности Фонда, по крайней мере, на ближайший год. Поэтому План должен охватывать все виды деятельности и показывать насколько эта деятельность будет отвечать запросам различных категорий клиентов.

В Плане также должны быть указаны время и этапы проводимых мероприятий с перспективами привлечения частных компаний, насколько это будет возможным.

Должны быть определены категории существующих и потенциальных клиентов, желающих приобрести жилье. Списки клиентов должны быть в приложении в Разделе 3. Данные по клиентам могут быть получены и из списков покупателей жилья, которые уже объединились в товарищества.

5. Финансовые предложения и бюджет

Необходимо определить суммы средств, которые потребуются для выполнения тех мероприятий, которые должны быть выполнены в сроки, оговоренные в Плане. Это должно быть оформлено в виде последовательности предоставления части кредита и возвращения средств, плюс описание процесса заключения контрактов на строительство. Целью здесь будет показ временных рамок различных действий, которые должны быть выполнены, а также демонстрация того, как средства, израсходованные на строительство, будут возвращены и реинвестированы в новые проекты. Описываемый здесь бюджет должен покрывать отдельные новые проекты жилищного строительства, а также возврат средств займа, выплаченного в предшествующие годы.

Административные расходы должны быть включены в этот раздел и должны отвечать необходимости получения последней информации по всем видам деятельности. Это то место Плана, где должны быть кратко изложены данные о возврате средств займа в предыдущий период и указаны основания для расчета будущего движения средств займа. Здесь также должны быть указаны источники финансирования, как способ демонстрации того, что основные активы (денежные средства и рассроченные кредиты к получению) адекватно соответствуют пассивам (внешний заем) по ставкам, срокам и выравниванию статей баланса.

6. Источники и использование средств займа и других ресурсов

Необходимо определить какие финансовые и другие ресурсы необходимы в течение периода, указанного в Плане, а также как эти ресурсы будут использованы и инвестированы. Целесообразным представляется выделение основных статей операционного бюджета и соответствующих источников финансирования по каждой статье. Эти статьи включают средства, полученные из внутренних источников от предыдущей деятельности, реализация на условиях полной предоплаты, поступление средств из текущего бюджета города, предполагаемые суммы депозитов от покупателей, а также займы и гранты от внешних заимодавцев и доноров. (Раздел 1 представляет собой общую хронологическую последовательность деятельности, в то время, как финансовые расчеты, таблицы и отчеты представлены в Разделе 2).

Необходимо также определить статьи расходов, которые будут включены в продажную цену жилья и выделить расходные статьи, которые будут оплачены АМР США и другими донорами.

7. Профессиональный уровень управленческого персонала

Здесь должно следовать описание текущего состава управленческого персонала и количество времени, которое они смогут выделить для выполнения новых обязанностей. Необходимо приложить автобиографии (формы резюме или CV) и организационная схема, аналогично приложениям в Разделе 3. Должны быть определены все управленческие функции, а также выяснено имеются ли данные по конкретным персоналиям. На основании требуемых умений и навыков необходимо определить порядок привлечения специалистов на управленческие должности.

8. Внешняя помощь, которая необходима и может быть предоставлена (консультанты, советники, бухгалтера, юристы и технические специалисты).

В какой степени управление зависит от внешних источников при планировании и осуществлении своей деятельности? В ходе первоначального составления Плана, вероятно, потребуется значительная техническая помощь управлению, особенно в ходе оргпериода. В период расхода средств займа МБРР, по всей видимости, количество внешней помощи должно быть большим, чем позже, когда произойдет переход от финансирования большого количества новых строительных проектов к управлению продажами в рассрочку и реинвестированию ограниченных сумм возврата в меньшее количество новых проектов в год.

Вся внешняя помощь не может быть получена бесплатно. Необходимый контроль за контрактами на продажу в рассрочку может быть достигнут путем заключения соглашения между городской Группой Управления и коммерческим банком или бухгалтерской фирмой, которые за плату будут выполнять эти обязанности. Необходимая независимая аудиторская проверка по итогам года должна оплачиваться Группой Управления. Часть технической помощи будет бесплатно предоставлена АМР США, особенно в течение оргпериода.

9. Необходимое обучение

В ходе оргпериода, вероятно, потребуется обучение городских специалистов, коллег внешних консультантов, которые оказали помощь в разработке программы. Группа Управления должна быть готова, что для эффективной работы ФВЗ на протяжении всего срока осуществления программы совместно будут работать постоянные сотрудники от города, внешние консультанты и местные специалисты, привлеченные на договорных отношениях. Минимальное количество постоянных сотрудников Группы Управления должны будут определить потребности в специалистах соответствующих направлений, которые будут необходимы для качественного выполнения работ, и подобрать нужных людей. Этот вопрос относится к управлению ресурсами; от постоянного состава не требуется наличие всего объема знаний и умений.

Помимо необходимости первоначального обучения сотрудников, нужно оценить потребности в обучении различных групп клиентов, для того, чтобы они могли обращаться с заявками в ФВЗ. Необходимо также провести обучение

представителей потенциальных частных строительных компаний, подрядчиков и товарищества домовладельцев.

Б. Почему данная программа будет успешно осуществлена

1. Оценка конкурентной среды

Для каждого жилищного проекта должны быть созданы конкурентные условия. Необходимо определить способы создания конкурентной среды. Условия конкуренции включают массовое строительство частных домов вдали от центра города. Целесообразно сделать оценку ожидаемого уровня проникновения на рынок за период действия данной программы.

2. Стратегия продаж, маркетинговая программа

Стратегия продаж и маркетинговая программа должны быть ориентированы на предоставление таких квартир и связанных с ними услуг, которые целевые клиенты смогут и захотят приобрести. Недостаточно просто предлагать что-либо, в чем люди нуждаются. Они должны еще и хотеть этого, быть в состоянии и хотеть платить за это.

3. Возврат средств займа

Даже при условии успешного строительства новых домов, которые могут быть проданы, окончательный успех будет зависить от желания и возможности целевых клиентов уплатить рассроченный кредит.Планирование кредитной прграммы будет зависеть от хорошего понимания мотивации и финансовых возможностей целевых клиентов.

В. Ожидаемые достижения

1. Хронологическая последовательность выполнения программы

Здесь необходимо определить, что ожидается достигнуть к концу выполнения Плана. Например, количество утвержденных проектов, находящиеся в процессе строительства, а также завершенных, количество заключенных и потенциальных контрактов на приобретение жилья в рассрочку. Последние должны относиться к мероприятиям, предложенным в течение периода.

2. Связь с финансовым планом

Материальные достижения должны сравниваться с финансовыми достижениями данного периода. Это - количества и стоимости проектов, данные о реализации и контракты, находящиеся в стадии исполнения.

3. Схема возврата займа

Этот подраздел должен показывать связь между активами, использованными для финансирования программы, а также пассивами и капиталом, соответствующим этим активам. Время, в течение которого долгосрочные активы трансформируются в денежные средства, должно соответствовать, по крайней мере, требованиям

уплаты средств со стороны пассивов в течение указанного периода. Этот подраздел может быть составлен только на основании финансовых расчетов.

Раздел 2: Финансовые Данные

Этот Раздел должен включать финансовые отчеты за предыдущие периоды и расчеты на несколько лет вперед. Расчеты должны отражать предпринимаемые действия и ожидаемые достижения, о которых говорилось в предыдущих разделах.

В Разделе также должны быть приведены финансовые расчеты. Кроме того, подлежат объяснению любые изменения и отклонения от предыдущего опыта. Целесообразно представить несколько возможных сценариев. Может быть представлено три, четыре сценария: от самого пессимистичного до наиболее оптимистичного. Полезно также определить цель продаж или получения выручки на несколько лет вперед с различными допущениями годового уровня реализации, которые позволят достичь поставленную цель. Эти сценарии могут быть кратко представлены в настоящем Разделе с помещением подробных данных в приложении в Раздел 3.

Раздел 3: Приложения

Включает любую вспомогательную документацию, которая подробно поясняет предыдущие разделы. Сюда включаются подробные финансовые таблицы, суть которых кратко описана выше, организационные схемы, расчеты по программе инвестирования, примерные технические спецификации финансируемых проектов, информация о целевых клиентах, маркетинговые отчеты, фотографии, карты, автобиографии высшего руководства, схемы возврата займа МБРР, краткие отчеты о состоянии выплат рассроченных кредитов и другая информация, содержащаяся в предыдущих разделах.

Необходимо убедиться, что в Раздел 3 включены все приложения, которые упомянуты в тексте, и, что в тексте упомянуты все приложения, помещенные в Раздел 3.

Guidelines for Establishing Revolving Funds for Housing in Ukraine

Prepared for The World Bank
Housing and Municipal Services Division
Country Department IV
Europe and Central Asia Department

Prepared by Phillip D. Jones
Financial and Management Consultant

6 June 1994

Background

1. This report describes the process to follow in establishing revolving funds for housing purposes in individual cities in Ukraine, and is intended to assist Bank management in its efforts to lend to cities for the completion of unfinished apartment buildings, for the reconstruction of older apartment buildings, and for the construction of new apartments. The completed units will be offered for sale to targeted groups, as well as the general public, with full cost recovery to be borne by the purchasers.

2. The field work was conducted from 8-28 May 1994 during a project preparation mission in Ukraine, during which the potential project cities of Kiev, Chernihiv, Dnipropetrovsk, and Lviv were visited and specific buildings were identified. Two additional potential project cities--Odessa and Kharkov--were identified during the mission for possible future inclusion. The present report is written to support the future efforts of the Bank in project preparation, and is limited to the prospect of establishing separate revolving funds in each project city.

3. A preliminary cash flow model was designed in Lotus 1-2-3 during the May project preparation mission. That model has now been refined to better reflect the cash flow implications of the proposed housing activities. Separate but related financial issues, not addressed in depth in this report, concern estimates of the total cost to construct apartment buildings, and the affordability of the units to the proposed purchasers. Those and other issues will be addressed during project appraisal.

Revolving Fund Technical Package

4. The basic idea is to create a stand-alone "package" that will include the major elements needed for a city to manage a self-financing loan from the World Bank while minimizing the risk that the loan funds and reflows could get lost in the general budget of the city. This package will likely include a revolving fund that would be managed by a very small staff in each city government. The staff would receive technical assistance and training from expert advisors in setting up and managing the revolving fund. Separate loan agreements and special covenants would be established with each participating city government. The source of the expert advisors is still to be identified by the Bank, but may be provided with USAID assistance.

5. The revolving fund technical package would consist of database, spreadsheet, accounting, and word processing software, templates of forms to be used, database and spreadsheet applications models, two PC computers, printer, and photocopier. A simple organization chart will illustrate the reporting relationships among the revolving fund, the rest of the city government, the national government, and the World Bank. The software applications models would include an initial spreadsheet for listing potential projects, models for estimating total development costs and sales prices, individual building unit sales logs, and affordability estimates.

6. The database and accounting software would be used to track construction progress and provide the audit trail required for reporting to the World Bank. One PC would be used for the

BEST AVAILABLE DOCUMENT

preliminary evaluations of the projects, management analysis, and for word processing; the second PC would be for the database and accounting programs. The practice should be for both PCs to have identical software, with regular backups of current data, so that one will always be available in case of breakdown.

Revolving Fund Management

7. The city revolving fund staff would be the operating unit within the city government responsible for administering the combined World Bank loan and the local counterpart funding. The staff should prepare an initial operating budget based on the proposed level of funding for the disbursement period. A long-range budget should also be prepared to demonstrate how the initial investments and future reinvestments will be able to meet the city's future obligations to repay the loan to the World Bank.

8. The investment terms and conditions of the initial budget period should reflect the best judgement of the staff and advisors as to the city's ability to construct or reconstruct apartments in given time periods, market the units, and estimate the portion of all-cash sales, initial payments, and capacity to pay of the target purchasers. This judgement should be expressed in the form of an annual Operating Plan, with projections over the life of the World Bank loan.

9. The city revolving fund staff will act as the city's coordinator of all related activities, but they will not themselves perform the technical works. Site design and building architectural services will continue to be performed by the city office that normally does such things. The competitive bidding arrangements will be conducted by the office of the city that contracts for similar public works, and the city itself will not be allowed to carry out the construction works. By limiting itself to the role of program coordinator and fund manager, the revolving fund staff will be maintained with very few people. The exact details are still to be worked out with the cities.

10. Specific new projects will be identified for funding during the preparation of the annual Operating Plan, which will include the investment plan for new projects to be undertaken in the current year. The revolving fund staff will review the city's proposed projects and will verify that they are consistent with the World Bank loan agreement. During the initial disbursement period the Operating Plan should be reviewed and approved by the Bank, and the first projects should receive additional scrutiny to assist the staff in meeting the requirements. After the World Bank loan has been completely disbursed, the city will still be required to prepare an annual Operating Plan and submit it to the Bank, with projections through the complete payback of the loan.

11. During the initial disbursement period the Bank may decide to make an advance which can be replenished as construction works are contracted and contract disbursements are made. The revolving fund staff will prepare the ongoing reports to the Bank on progress on all individual projects, and the staff will prepare, with the assistance of the operating units in the city construction oversight department, replenishment requests if there is an advance from the Bank. If there is no advance, the staff will likewise prepare the requests for disbursements from the Bank loan. The city itself may be the borrower and all disbursement requests prepared by the staff will bear all signatures and certifications required by the Bank.

12. The details of the relationships among the city, the national government, and the Bank are still to be worked out. The cities may borrow directly from the Bank, or through a Subsidiary Loan Agreement that would be established at the national level. For the purpose of the present report, it is assumed that the cities will borrow directly from the Bank, but the same basic process would be required through a Subsidiary Loan Agreement.

City Revolving Fund Cash Flow Model

13. An essential tool for designing the program is the Revolving Fund Cash Flow Model. This spreadsheet model was developed during the May mission in order to identify the major elements that will affect the lending process. The model is divided into four sections, each of which interacts with the others to describe the lending process and demonstrate the viability of lending under various conditions. The four sections can be printed on two pages. (See Annex A for an illustrative example of the Model.) The four sections are described in the following pages.

BEST AVAILABLE DOCUMENT

Illustrative Graph

14. The top of the first page includes an Illustrative Graph showing the net cash flow to the fund as a bar graph onto which is superimposed a line graph showing possible the net reserve of lendable funds for each year. The title of the graph shows the assumptions used for some of the major variables, including the portion of the program funded by the World Bank, the percentage of all-cash sales, the percentage of the initial payments, and the percentage of any administration charge added to the construction cost of the housing units. These four variables generally make the most difference in the way the cash flow works. These and other variables are discussed in detail in the remainder of this report.

City Revolving Fund Cash Flow

15. The lower half of the first page presents the City Revolving Fund Cash Flow for the first 17 years of the program. This period was selected to show the entire disbursement and repayment period of the World Bank loan. In a perfectly balanced situation, the net cash flow for the entire period would be zero and there would be no major positive or negative flows in any year. In practice, there are always differences, and in the worst situations the cash flow after the initial disbursement period is strongly negative every year and results in a negative flow for the entire period. Only slightly better is a situation in which the initial strong positive cash flow is followed by years of negative cash flow which totally cancels out the initial positive flows. It may be difficult to achieve a positive cash flow for every year, but that should be the goal.

16. The City Revolving Fund Cash Flow presents each program year on its own line. The column titled Total Paid to WB, on the left side, shows the required payments that must be made to the World Bank. This is followed by the other cash disbursements by the Revolving Fund, including the Construction from the Initial Disbursements and then any Construction Using Available Net Cash Flow from the previous year. The sum of these three disbursement categories is shown in the column titled Cash Out to Construction and WB. Following the disbursements, the next columns set the stage for the cash inflows to the fund.

17. The first cash inflow is shown in the column titled WB Loan Received, which takes the information from the Input Assumptions (described later) and placed the Banks disbursements in this column. These cover the Bank's portion of the Construction from Initial Disbursements in this same section.

18. The column titled Sales Completed gives the amount of the sales that are to be completed in the current year. This non-cash amount is estimated in the model by assuming that the amount sales closed in the current year are directly tied to the amount of construction disbursements from the previous year. As will be explained later, the sales amount is increased by any Administrative Charge that may be imposed by the city on its construction contracts. The amount of sales in a given year does not necessarily result in the same amount of cash flow to the Revolving Fund in that year because not all sales will be for all-cash. In the Input Assumptions Table, described later, the portion of the sales that are expected to be all-cash is entered as a percentage, and this affects the amount of cash that will come from the sales.

19. The second cash source from sales is from the installment sales, for which a purchaser makes an initial payment and agrees to pay the remainder over time. The initial payments are divided into two segments. The first portion is paid as a pre-sale cash deposit to assure the buyer that he or she will be guaranteed a unit when they are completed. This pre-sale cash deposit should be available to the revolving fund in the year in which the deposit is received, namely, the year of construction. In this model, this pre-sales deposits increase the cash flow to the Revolving Fund in the year before the sale is completed. Later, when the unit is completed and the initial payment is paid by the buyer, the amount of the initial payment received in the year of the sale is reduced by the previously-paid pre-sales deposit. The Pre-sale Deposits and the Net Initial Payments are shown in their own columns. Both of these figures are determined by the entries made in the Input Assumptions Table, described later.

BEST AVAILABLE DOCUMENT

20. Following the cash items relating to the deposits and initial payments is a non-cash-flow column entitled Amount of Installment Loans Made. This heading covers the difference between the sales amount and the cash received at the closings in each year. If cash is not received at the closing, it is assumed that any unpaid amounts will be converted into installment loans that will be repaid over time with interest. (The Cash Flow model does not calculate the number nor the average amount of the installment loans, although those could be estimated.) Based on the total amount of installment loans, the next column, titled Installment Payments Received, gives the amount of installments received. For installment loan contracts made in the current year, the assumption is that only 6 months of payments will be made. For the following years it is assumed that all 12 months are received.

21. The Cash Flow model takes into account non-payment of installments by reducing the monthly payments expected to be received by the percentage of Arrears which is entered in the Input Assumptions Table. This variable is very important in managing a revolving fund, but there is no experience yet in Ukraine to give any real estimate of arrearage.

22. The Total Cash Inflow column adds up the cash inflow columns, including the World Bank Loan Received, the Pre-sale Deposits, the Net Initial Payments, and the Installment Payments Received. The total cash received is then compared with the Cash Out to Construction and World Bank column, and the result is placed in the final column titled Net Cash Flow. When the Net Cash Flow is positive, the Revolving Fund is self-sustaining, and can lend for more housing and set aside a contingency reserve. When Net Cash Flow is negative, the Revolving Fund must find some source, such as a Reserve or the city budget, to meet its needs.

Reserve

23. A Reserve can be considered in setting up the individual revolving funds, according to the real situation in each city. There are two possible sources of cash for a reserve account. The first is dependent on setting an Administrative Charge or sales markup of some percentage of the total construction cost, to be paid to the city at the closing. In this model, if there is no administrative charge, then there is no sales source for a reserve. The second source of a cash reserve is from installment payments received in the year. All other sources of cash must be immediately applied to the expenses incurred, such as the construction contracts and to repay the World Bank.

24. The Cash Out to Construction and World Bank column reflects the actual cash that must be paid on construction contracts and to the Bank. All of the deposits and the initial payments must be applied to the construction work in progress, or to the Bank. The Net Cash Flow for a given year does not exactly reflect the amount of cash left over that could be invested into new construction. The only amounts for that purpose are the installment payments received, plus any administrative charges. The sum of these two is shown as the Reserve line in the initial graph, and if it is positive it should be available as a possible reserve to cover cash shortfalls in years in which the Net Cash Flow is negative. If the Reserve is negative, the city must make up the shortfall from its budget.

Input Assumptions Table

25. The Cash Flow Model is driven by the Input Assumptions entered by the user in the Input Assumptions Table on the upper part of the second page. The variables entered here are the only entries required from the user in any part of the model.

26. The Interest Rate charged by the Bank is entered in the upper left part of the table. The rate of 7.5% per annum was used in the example to reflect the recent rates. The exact rate in effect at the appropriate time in the future will be used.

27. The Interest Rate the city will charge on its installment loans should be higher than the rate it must pay to the Bank. In the example, the city rate was placed 1.5 percentage points above the Bank rate, at 9.0% per annum, which was a possible rate mentioned during the May mission. In practice, the interest rate spread may have to be about 2.5 to 3.0 percentage points above the Bank rate in order to assure sufficient cash flow coverage for the installment sales portion during project implementation. In the example, if the city rate had been set at 9.5% instead of 9.0%, and all other

BEST AVAILABLE DOCUMENT

variables were unchanged, the Reserve after 17 years would be positive at about $44,000 instead of negative $71,000. The exact spread will be set during project assessment.

28. The Term of the Bank loan is set at 17 years in the model, with the city Term on its installment loans set at 15 years. These variables are used in the model to estimate the required payments at each level throughout the life of the program. The Bank loan requires a seventeen year loan term with interest only for the first five years. The model assumes this will be followed by 12 years of equal annual payments of principal, plus interest on the outstanding balance. Semi-annual payments would change the cash flow slightly. A Commitment Fee is payable to the Bank at 0.25% per annum on the undisbursed amount.

29. The Term of the city installment loans should be shorter than the loan from the Bank to the city. In the example, the city loans are assumed to be for 15 years, with level monthly payments of interest and principal. This term is used by the model to estimate the amount of installment payments received in each year. This active figure can be changed to reflect a shorter or longer repayment period. A shorter period will result in a higher annual cash flow to the city, but shorter-term installment sales contracts will require higher monthly payments which may not be affordable to the target clientele. In practice, 15-year installment loans with level monthly payments are a good compromise between improving affordability for the clientele through a longer term, and increasing the cash flow to the lender through a shorter term.

30. The amount of the Bank loan is set in the model by multiplying the amount of the Loan Program by the World Bank Coverage percentage. Then example uses a 70% coverage by the Bank, with a 30% counterpart requirement, on a $4 million Loan Program. These variables can be changed by the user to reflect the desired conditions.

31. The estimated annual disbursements are set in the Disbursements section by entering the percentage of the Loan Program that is expected to be disbursed in each of the first five years. The example uses 30% in Year 1, 50% in Year 2, and 20% in Year 3, with no disbursements in Years 4 and 5. The exact amounts will be estimated during project assessment.

32. An extremely sensitive entry for cash flow estimation is the expected Initial Payments that will be made on the installment sales. The model uses the entry here to estimate the amount of the installment loans, which is the difference between the sales price and the initial payment, and determining the required payments for the life of the loans made in each year. The Initial Payment should be directly tied to the Affordability Analysis worksheet (not included here) used in the project preparation mission to demonstrate the affordability of the installment sales contracts. The preliminary examples from that mission appeared to indicate that initial payments of 40% or 50% will be required for the installment sales contracts to be affordable. More information on the income and savings of the target clientele will be required before the final Initial Payments can be estimated with more certainty, and even then, the reality may differ significantly from the estimates.

33. The portion of All-cash Sales is another extremely sensitive entry that will have a major impact on the cash flow of the revolving fund. In the example, 25% of sales are estimated to be all-cash. This means that 75% of the sales will be through installment sales contracts. When a higher proportion of sales is expected to be all-cash, the cash flow back to the revolving fund will be higher in the initial years, requiring more reinvestments into more housing using these reflows.

34. The model assumes that potential purchasers will be encouraged to guarantee access to a new or reconstructed housing unit by making a Pre-sale Deposit in the year in which the units are being constructed. This Pre-sale Deposit should represent a significant portion of the sales price in order to assure a commitment on the part of the purchasers. The example used 20% as the required Pre-sale Deposit. The deposits are assumed to be available to the city for construction of the specific buildings, but not for additional buildings.

35. Directly related to the Pre-sale Deposit is the percentage of the units that must be pre-sold before a construction commitment will be made on a building. This Pre-sale Percentage of Units should be more than half of the units under consideration in order to assure that a real market exists for the building before construction starts. In the example, the Pre-sale Percentage was placed at 60%, and this percentage is used to estimate the amount of Pre-sale Deposits that can be expected during the construction period.

BEST AVAILABLE DOCUMENT

36. The final sales price of the housing units should be set high enough to cover all direct costs needed to develop the units. This minimum is calculated by transferring the amount of the construction contracts to the sales column. It may be possible or desirable for a city to charge more than the construction cost for some units. This may occur when the city wants to recover previous construction expenses from the sale of buildings on which construction was stopped due to a lack of funds.

37. The model assumes that only new construction contracts are included for Bank funding, and that no previous expenses are included in the construction contracts. By adding an Administrative Charge to the sales price of a building (after construction is completed), a city may be able to recover some or all of its sunk costs. These previous costs are not included in the amount of World Bank funding, but could be included in the sales price. In practice, the required sales prices of such buildings (with Administrative Charges added) may be higher than is acceptable to the target clientele. Market acceptance may be assured through the Pre-sales Deposits, and the requirement for a significant Pre-sale Percentage.

38. The Administrative Charge also provides a way for the city to recover its current expenses in administering the lending program, so if this charge is low, say 5% to 10%, it would not be financed by the Bank but may not adversely affect the affordability or price acceptability of the units.

39. The final input item is an estimate of Arrears on the installment sales contracts. The percentage entered here directly reduces tha amount of the installment sales payments received each year. The administration of any installment sales program must contemplate temporary or permanent losses. For the present program it is assumed that possible permanent losses will be recovered by retaking the affected unit and reselling them. The short-term losses will occur when individuals are unable to make some payments due to unforeseen personal circumstances. These may not result in permanent losses but will mean that cash will not be received when expected. The example used 0.5% as arrearage, which will be adjusted during project implementation when experience will be gained.

Payments to World Bank

40. This final section shows the required payments to the World Bank under the conditions set in the Input Assumptions Table, and according to Bank policy. The amounts disbursed by the Bank are calculated by multiplying the Loan Program amount by the Disbursement percentage for each, and then multiplying by the World Bank Coverage percentage. The Interest Paid to World Bank assumes that interest will be required for six months on the disbursements in a given year, plus a full twelve months' interest on the previous balance. The Commitment Fee is assumed to be paid on the undisbursed amount at the beginning of each year.

41. The Total Paid to World Bank column becomes the initial column of the City Revolving Fund Cash Flow on the first page.

Using the Cash Flow Model

42. The model was written in Lotus 1-2-3 Release 2.3 using the WYSIWYG add-in. It works without WYSIWYG, but the print settings should be adjusted to print in regular Lotus 1-2-3. The Illustrative Graph on the first page is not visible and does not print in regular Lotus.

43. After starting the model, the initial view is the Input Assumptions screen. All of the variables are visible on the screen, and the user can go to each active entry cell and enter the desired number. Most of the required entries are percentages, and these should be entered by either entering the whole number followed by the "%" key, or by entering a "." followed by the whole number.

44. The Counterpart percentage is automatically calculated by subtracting the World Bank Coverage percentage from "1". The Disbursement percentages should be entered and adjusted manually to make sure they add up to 100%. If they don't, the results will be wrong.

45. In order to see the graph, the easiest way is to press the "F-10" key after changing a Input Assumption. The graph will be displayed immediately, showing the effect of the change on the line

BEST AVAILABLE DOCUMENT

graph and bar graph. Press any key to clear the graph return to the Input Assumptions screen. The same graph is displayed as the upper part of the first page.

46. The model does not check that the required Local Counterpart percentage is always current. Instead, Bank funding is never more than the Bank Coverage percentage, the Pre-sale Deposits are counted in the model as local counterpart, and any negative Net Cash Flow in any given initial disbursement year represents the counterpart amount the city must contribute from its budget to meet the local funding requirement that year.

47. Printing the model in Lotus should be done with the WYSIWYG add-in attached. The worksheet consists of two ranges, CITY and BANK. The CITY range includes all of the first page, and BANK includes all of the second page, with the Input Assumptions and the Payments to World Bank.

BEST AVAILABLE DOCUMENT

ОСНОВНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ СОЗДАНИЯ ВОЗОБНОВЛЯЕМЫХ ФОНДОВ ЖИЛИЩНОГО СТРОИТЕЛЬСТВА НА УКРАИНЕ

Подготовлено для Отдела Жилищных и Муниципальных Служб Отдела по Европе и Центральной Азии Международного Банка Реконструкции и Развития

Доклад подготовлен Филлипом Д. Джоунсом - консультантом по финансам и менеджменту
6 июня 1994 года

Введение

1. Настоящий доклад описывает последовательность мероприятий, необходимых для создания возобновляемых фондов финансирования жилищного строительства в отдельных городах Украины, и предназначен в качестве методического пособия, разработанного для руководства Международного Банка Реконструкции и Развития (МБРР) по предоставлению займов городам для завершения незавершенного строительства недостроенных, реконструкции старых и строительства новых жилых домов. Завершенные дома будут предлагаться на продажу целевым группам, а также выставляться на открытую продажу на условиях полного покрытия затрат покупателями.

2. Подготовительная работа была проведена с 8 по 28 мая 1994 года во время работы миссии по подготовке проекта по Украине, в ходе которой состоялись поездки в Киев, Чернигов, Днепропетровск и Львов - города с наиболее благоприятными условиями для осуществления данного проекта, и были отобраны подходящие здания. Города Одесса и Харьков были определены как потенциальные и будут включены в указанный список в будущем. Настоящий доклад написан в качестве вспомогательного материала, который может быть использован при подготовке проекта сотрудниками МБРР и описывает исключительно создание возобновляемых фондов в вышеуказанных городах.

3. Во время работы миссии подготовки проекта в мае 1994 года была разработана предварительная модель движения денежной наличности с использованием программного обеспечения Lotus 1-2-3. В настоящий момент данная модель усовершенствована и лучше отражает вопросы, связанные с движением денежной наличности по предлагаемым проектам жилищного строительства. Прочие финансовые аспекты, имеющие отношение к данному проекту и не рассматриваемые в данном докладе подробно, представляют собой расчеты общей суммы затрат на строительство жилых домов и способности потенциальных покупателей приобрести данные объекты. Эти и другие вопросы будут рассмотрены в ходе дальнейшей проработки проекта.

Пакет Технических Рекомендаций по Проекту Возобновляемого Фонда

4. Первоначальная идея заключалась в разработке отдельного "пакета", который включает в себя основные элементы, необходимые для эффективного использования городом возобновляемого займа, полученного от МБРР, и снижения риска исчезновения средств займа и процентов по нему в общем бюджете города. Этот пакет включает в себя концепцию создания фонда возобновляемого займа (ФВЗ), деятельностью которого будет руководить ограниченное количество персонала из состава сотрудников горисполкома каждого города. Персонал Фонда получит техническое содействие со стороны опытных консультантов и пройдет подготовительный курс под их руководством. Отдельные договоры займа и дополнительные соглашения будут заключены с горисполкомом каждого города, участвующего в проекте. Консультанты по проекту могут быть направлены МБРР или предоставлены Агенством Международного Развития США.

5. Пакет технических рекомендаций по проекту создания ФВЗ включает базу данных, электронную таблицу, финансовые и текстовые программы, бланки форм, модели

BEST AVAILABLE DOCUMENT

использования базы данных и электронной таблицы, два персональных компьютера (ПК), печатное устройство и копировальную машину. Упрощенная диаграмма иллюстрирует взаимоотношения между ФВЗ, горисполкомом, правительством Украины и МБРР. Модели использования программ состоят из электронной таблицы для ведения учета потенциальных проектов, модель расчета общих затрат на строительство и цены реализации, журналы регистрации покупателей отдельных квартир, а также расчеты покупательной способности клиентов.

6. База данных и финансовые программы будут использоваться для контроля за ходом строительства и позволят осуществлять аудиторский контроль, результаты которого должны быть направлены в МБРР. Один ПК будет использован для предварительной оценки проектов, анализа управления проектом, а также для набора текстов. Второй ПК предназначен для работы с базой данных и финансовыми программами. Основные требования к работе на ПК: одинаковое программное обеспечение, периодическое сохранение текущей информации на внешних носителях с тем, чтобы в случае выхода из строя одного из компьютеров, второй можно было бы всегда использовать.

Управление ФВЗ

7. Персонал ФВЗ города будет представлять собой оперативное подразделение, входящее в состав горисполкома, которое отвечает за управление средствами займа МБРР, а также средствами, которые должны быть получены у местных источников финансирования. Персонал ФВЗ должен подготовить первоначальный бюджет на основании предполагаемого уровня финансирования на период расходования средств займа. Кроме того, необходимо также подготовить долгосрочный бюджет для демонстрации того, как первоначальные инвестиции и будущие реинвестиции будут соответствовать обязательствам города погасить заем МБРР.

8. Условия инвестирования средств займа на период, учтенный в первоначальном бюджете, должны отражать оценку персоналом ФВЗ и консультантами возможности города строить и реконструировать жилые помещения в пределах указанного срока, реализовывать дома, а также рассчитывать процент продаж на условиях полной предоплаты, сумму первоначальных платежей и способность целевых покупателей оплатить приобретение квартир. Эти оценки должны быть оформлены в виде Рабочего Плана на год с величинами, прогнозируемыми на период функционирования займа МБРР.

9. Сотрудники ФВЗ будут выступать в роли координатора мероприятий, связанных с деятельностью фонда. Однако сотрудники ФВЗ не будут выполнять технические работы. Отвод и обустройство земельного участка, а также архитектурные работы будут по-прежнему выполняться городской структурой, которая обычно занимается подобной деятельностью. Прием и рассмотрение конкурентных заявок на строительство жилья будет проводиться городским подразделением, которое обычно осуществляет подобные открытые мероприятия. Городу не будет разрешено самостоятельно вести строительство по данному проекту. Поскольку роль сотрудников ФВЗ сводится к координации программ и управлению фондом, их количество будет минимальным. Дополнительные уточнения должны быть выработаны совместно с представителями руководства городов.

10. При подготовке Рабочего Плана на год для финансирования должны быть отобраны новые отдельные проекты. Рабочий План должен включать в себя инвестиционный план для новых проектов, которые будут начаты в текущем году. Сотрудники ФВЗ будт рассматривать проекты, предложенные городом, и определять их соответствие условиям договора с МБРР. В течение периода первоначального расхода средств займа Рабочий План должен быть рассмотрен и утвержден МБРР. Первые проекты должны стать предметом особенно тщательного анализа в целях обучения персонала ФВЗ и для приведения проектов в полное соответствие с требованиями МБРР. После полного расходования средств займа город по-прежнему будет обязан готовить Рабочий План на год и направлять его в МБРР. Вместе с Планом в Банк должны быть направлены расчеты по полному возвращению займа.

11. В период первоначального расхода средств займа МБРР может принять решение относительно выплаты аванса, который может пополняться, так как заключены контракты на выполнение строительных работ и средства по контракту израсходованы. Сотрудники ФВЗ будут готовить текущую отчетность перед МБРР по ходу выполнения каждого из проектов. Кроме того, в случае выплаты МБРР аванса, персонал ФВЗ будет готовить с помощью подразделений городских служб по надзору за строительными работами запросы на пополнение средств. В случае, если аванс не выдан, сотрудники ФВЗ будут аналогичным образом готовить запросы по расходованию средств займа. Город может самостоятельно выступать в роли заемщика. Запросы по расходованию средств займа, подготовленные сотрудниками ФВЗ, должны иметь все подписи и свидетельства, требуемые МБРР.

12. Порядок взаимоотношений между городом, правительством Украины и МБРР еще не отработан. Города могут брать займы у Банка напрямую или по дополнительным договорам займа, заключаемым с правительством Украины. В настоящем докладе сделано допущение, что города берут заем у МБРР напрямую. Однако в случае, если будут заключаться дополнительные договоры займа с Киевом, необходимо будет выполнить аналогичные мероприятия.

Модель Движения Денежной Наличности ФВЗ

13. Важным инструментом разработки настоящей программы является Модель движения денежной наличности ФВЗ. Эта модель, разработанная на основе электронной таблицы, была подготовлена во время предыдущего визита в мае для того, чтобы определить основные элементы, оказывающие влияние на выплату займа. Модель состоит из четырех составных частей, каждая из которых взаимосвязана с другой и позволяет описать этапы кредитования и продемонстрировать особенности кредитования в различных условиях. Эти четыре части могут быть распечатаны на двух страницах. (См. Приложение А - иллюстративный пример Модели.) Их содержание описано ниже.

Иллюстративная Диаграмма

14. В верхней части первой страницы расположена иллюстративная диаграмма, демонстрирующая чистое значение движения денежной наличности в ФВЗ (показаны в виде полос), на которую наложена кривая, показывающая возможные величины чистого резерва средств для каждого года, которые могут предоставляться в виде кредита. Под заголовком диаграммы приведены предполагаемые величины основных переменных, включая долю программы, финансируемую МБРР, процент продаж на условиях полной предоплаты, процент первоначальных платежей и процент любых административных расходов, которые добавляются к стоимости строительства жилых домов. Эти четыре переменные могут очень существенно изменяться в рамках функционирования модели движения денежной наличности. Эти и другие переменные будут подробно описаны в оставшейся части доклада.

Таблица Движения Денежной Наличности ФВЗ

15. Нижняя половина первой страницы представляет собой таблицу движения денежной наличности ФВЗ на период 17 лет - срок работы программы. Этот период был выбран для показа всего срока расходования средств займа МБРР и его погашения. В идеале чистая сумма движения денежной наличности в течение всего периода будет нулевой, в течение каждого года не будет ни положительных, ни отрицательных величин. На практике всегда возможны отклонения, и в наихудшей ситуации движение средств по окончании первоначального периода расхода средств займа будет отрицательным в течение каждого года, что приведет к отрицательным значениям для всего срока. Несколько лучше выглядит ситуация, когда первоначальные положительные значения движения денежных средств сменяются периодом в несколько лет, когда отрицательные значения полностью компенсируют и даже перекрывают положительные значения. Представляется достаточно сложным достичь положительных значений величин для каждого года, однако это должно быть целью.

16. В таблице Движение Денежной Наличности ФВЗ каждый год программы находится на отдельной линии. Колонка, озаглавленная Всего уплачено МБРР с левой стороны таблицы показывает обязательные выплаты, которые должны быть сделаны в пользу Банка. За ней следуют остальные расходы ФВЗ, включая Строительсво по первоначальным расходам средств займа и Чистые значения движения денежных средств для строительства из предыдущего года. Сумма этих трех категорий расходов показана в колонке, озаглавленной Средства на строительство и для МБРР. За расходами следуют колонки, отражающие приток средств в ФВЗ.

17. Первая категория притока средств показана в колонке, озаглавленной Заем, полученный от МБРР, куда поступает информация из таблицы Входные Данные (объяснение далее по тексту) и где показаны расходы Банка. Эти значения покрывают долю Строительсво по первоначальным расходам средств займа МБРР.

18. Колонка, озаглавленная Завершенная Реализация, показывает сумму продаж в текущем году. Эта величина, не выраженная в виде денег, оценивается в таблице с учетом предположения, что сумма продаж в текущем году напрямую привязана к сумме расходов на строительство в прошлом году. К стоимости строительства городом могут быть добавлены любые административные расходы, что соответственно учитывается в контрактах на строительство. Сумма продаж в данном году необязательно приводит к поступлению аналогичной суммы в ФВЗ в этом году, поскольку не все продажи будут оплачены на условиях полной предоплаты. В таблице Входные Данные, о которой речь пойдет далее, доля продаж на условиях полной предоплаты приведена в процентах, это оказывает влияние на сумму средств, которая поступит от продаж.

19. Вторым источником средств от продаж является продажа в рассрочку, для чего покупатель вносит первоначальный платеж и обязуется оплатить оставшуюся сумму через какое-то время. Первоначальные платежи подразделяются на две составные части. Первая часть уплачивается как первоначальный взнос (предпродажный депозит), который гарантирует, что покупатель получит квартиру после того, как она будет завершена. Предпродажный депозит дожен быть в рапоряжении ФВЗ в том году, в котором депозит был получен, а именно, в год строительства. В соответствии с данной моделью предпродажные депозиты увеличивают приток средств в ФВЗ в год перед реализацией объекта. Затем, после того, как объект завершен и покупатель сделал первоначальный взнос, сумма первоначального платежа, полученная в год продажи, уменьшается на величину ранее выплаченного предпродажного депозита. Предпродажные депозиты и Чистые первоначальные платежи показаны в своих собственных колонках. Каждое из этих чисел определяется данными, используемыми в Таблице Входных Данных, о которой пойдет речь в дальнейшем.

20. Вслед за колонками, где приведены данные о депозитах и первоначальных платежах, идет колонка, озаглавленная Сумма рассроченных платежей (Кредит для покупки в рассрочку). Эта сумма представляет собой разницу между суммой продаж и суммой, получаемой в конце каждого года. Если сумма не получена в конце года, предполагается, что невыплаченные суммы будут трансформированы в займы для покупки в рассрочку, которые должны быть возвращены через определенный срок с процентами. (В Модели Движения Денежной Наличности не учтены числа и средние суммы таких займов, однако эти значения могут быть рассчитаны.) На основании общей суммы займов для покупки в рассрочку следующая колонка, озаглавленная Получено Рассроченных Платежей, показывает полученную сумму рассроченных платежей. Для контрактов, которые предусматривают рассроченный кредит, заключенных в текущем году, предполагается, что будет выплачены только платежи за 6 месяцев. Для последующих лет предполагается получить платежи за все 12 месяцев.

21. Модель Движения Денежной Наличности учитывает невыплату рассрочки путем уменьшения ежемесячных выплат, которые должны быть получены, на процентую величину Задолженность, которая содержится в Таблице Входных Данных. Эта переменная очень важна в ходе управления ФВЗ, но на Украине пока еще нет опыта в области оценки задолженности.

22. Колонка Итого Приток Средств суммирует колонки Заем, полученный от МБРР, Предпродажные Депозиты, Чистые Первоначальные Взносы и Получено Рассроченных Платежей. Затем общая сумма полученных средств сравнивается с колонкой Средства на строительство и для МБРР, после чего результат помещается в последней колонке, озаглавленной Чистое Движение денежной наличности. В случае, если значение Чистого Движения денежной наличности положительно, ФВЗ способен самовозобновляться, может кредитовать дополнительные жилищные проекты и создать резерв на случай возникновения непредвиденных обстоятельств. Когда значение Чистого значения движения денежной наличности отрицательно, ФВЗ должен найти источник финансирования, подобный Резерву или городскому бюджету.

Резерв

23. Резерв может быть предусмотрен в ходе создания отдельных ФВЗ в соответствии конкретными условиями различных городов. Существует два возможных источника для создания резерва. Первый зависит от того, будут ли добавлены к стоимости строительства Административные Расходы или продажные наценки (которые составляют определенный процент от общей стоимости строительства и должны быть выплачены городским властям по окончании строительства). В настоящей модели в случае, если нет административных расходов, отсутствует и источник для резерва. Второй источник резерва - рассроченные платежи, получаемые в течение года. Все остальные источники средств должны быть немедленно направлены на покрытие существующих расходов (таких, как контракты на строительство) и выплату МБРР.

24. Колонка Средства на строительство и для МБРР отражает реальную сумму средств, которая должна быть выплачена по строительным контрактам и Банку. Все депозиты и первоначальные взносы должны быть направлены на строительство или в МБРР. Чистое значение движения денежных средств за данный период необязательно отражает остаток от суммы средств, который может быть инвестирован в новое строительство. На эти цели могут быть направлены только суммы полученных рассроченных платежей плюс любые административные расходы. Сумма этих двух категорий показана линией Резерва на первоначальной диаграмме и, если эта сумма положительна, она должна быть использована как возможный резерв для покрытия нехватки средств в годы, в течение которых Чистое значение движения денежных средств отрицательно. Если Резерв отрицателен, город должен покрыть убытки из своего бюджета.

Таблица Входных Данных

25. Модель Движения Денежных Средств основана на Входных Данных, которые введены в Таблицу Входных Данных в верхней части второй страницы. Все переменные величины, включенные в таблицу, могут быть изменены в зависимости от конкретной ситуации.

26. Проценты, взымаемые МБРР, введены в левую верхнюю часть таблицы. Ставка 7.5% в год была использована в данном примере в соответствии с наиболее часто применяемыми ставками.

27. Проценты, взымаемые городом за предоставление рассроченных кредитов, должны превышать процентную ставку, которую город должен выплачивать Банку. В рассматриваемом примере процент, взымаемый городом, на 1.5% превышает ставку Банка и составляет 9.0% в год. Данная процентная ставка была названа в качестве возможной в ходе визита в мае 1994 года. На практике превышение ставки Банка может составлять от 2.5 до 3%. Это необходимо для покрытия доли продажи в рассрочку в процессе осуществления проекта. В данном примере, если городской процент увеличен с 9% до 9.5%, а все остальные переменные остались без изменений, резерв через 17 лет будет положительным и составит примерно $44000 вместо $71000 в минусе. Величина допустимого разброса будет установлена в ходе оценки проекта.

28. В данной модели Срок погашения займа МБРР составляет 17 лет, а срок выдачи рассроченных кредитов городом соответственно, - 15 лет. Эти переменные использованы в модели для оценки необходимых сумм платежей на каждом уровне на всем протяжении действия программы. В соответствии с условиями предоставления займа МБРР установлен срок погашения - 17 лет, с выплатой процентов только в течение 5 лет. Модель предполагает, что после выплаты процентов по займу в течение 12 лет будет выплачиваться основная сумма займа равными долями ежегодно плюс проценты по невыплаченному остатку. Данные суммы, которые будут выплачиваться раз в полгода, несколько изменят значения потока денежных средств. Комиссионные за невыбранную часть кредита уплачиваются Мировому Банку по ставке 0,25% годовых.

29. Срок погашения рассроченных кредитов, предоставляемых городом, должен быть меньшим по сравнению со сроком погашения займа МБРР городу. В данном примере предполагается, что заем предоставляется городом на 15 лет с равными ежемесячными выплатами процентов и основной суммы. Этот срок использован в настоящей модели для оценки суммы рассроченных платежей, полученных за каждый год. Данное значение может быть изменено в целях сокращения (увеличения) срока погашения займа. Более короткий срок погашения приведет к увеличению ежегодных значений потока средств городу, однако сокращение срока для продаж в рассрочку потребует увеличения ежемесячных выплат, что повлечет за собой уменьшение покупательной способности целевых клиентов. Практика показывает, что рассроченные кредиты, предоставляемые на 15 лет, с ежемесячной выплатой равными долями представляют собой удачный компромисс между сохранением покупательной способности клиентов за счет продолжительности рассрочки и увеличением потока средств, возвращаемых заимодавцу в течение короткого промежутка времени.

30. Сумма займа МБРР, указанная в модели, определена путем перемножения всей суммы Программы займа на Коэффициент участия МБРР. В соответствии с этим в данном примере коэффициент участия МБРР составляет 70%, а коэффициент участия местной стороны - 30%. Общая сумма программы займа составляет $4 млн. Эти переменные могут быть изменены в соответствии с необходимыми условиями.

31. Предполагаемые суммы расходов средств займа за год рассчитаны в графе Расходы путем ввода соответствующей части всей суммы займа, которая должна быть израсходована в течение каждого года из первых пяти лет. В настоящем примере указано 30% в первый год, 50% во второй и 20% в третий. Предполагается, что в четвертом и в пятом году расходов не будет. Точные значения будут определены в ходе оценки проекта.

32. Очень чувствительным показателем при оценке потока денежных средств являются предполагаемые Первоначальные Платежи, которые будут выплачены по продажам в рассрочку. Данная графа использована для оценки суммы рассроченных кредитов, представляющих разницу между ценой реализации и суммой первоначального платежа, и показывает суммы подлежащие к выплате ежегодно по рассроченным кредитам. Величина Первоначальных Платежей должна быть напрямую привязана к разделу Анализ Покупательной Способности Клиентов (который не включен в настоящий доклад), который был использован в ходе визита по подготовке настоящего проекта, для демонстрации уровня покупательной способности по контрактам на приобретение жилья в рассрочку. Предварительные прикидки, сделанные в ходе этого визита, показали, что суммы первоначальных платежей на уровне 40% - 50% по контрактам на приобретение жилья в рассрочку будут наиболее приемлемыми. Несомненно, потребуется дополнительная информация об уровне доходов и сбережений целевых клиентов в целях более точного определения размера первоначальных платежей. Однако даже после этого реалии могут существенно отличаться от расчетов.

33. Процент Продаж с Полной Предоплатой - еще один очень чувствительный показатель, который может серьезно повлиять на уровень потока средств ФВЗ. В настоящем примере предполагается, что 25% реализации составят продажи с полной предоплатой. Это означает, что 75% реализации будет осуществлено по контрактам на продажу в рассрочку. В случае, когда ожидается увеличение продаж с полной предоплатой, обратное движение средств в

ФВЗ будет выше в первые годы, что потребует большего уровня реинвестиций в большее количество новых объектов с использованием этих возвращенных средств.

34. Настоящая модель предполагает то, что потенциальных покупателей можно заинтересовать путем предоставления им гарантии получения нового или восстановленного жилья после уплаты Предпродажных Депозитов в течение года, когда идет строительство (реконструкция) данного жилья. Предпродажные Депозиты должны составлять значительную часть от цены реализации, что подтверждало бы заинтересованность покупателей в приобретении жилья. В рассматриваемом примере необходимый уровень Предпродажных Депозитов оценен в 20%. Предполагается, что депозиты будут направлены городу на строительство соответствующих домов. Депозиты не могут быть использованы для строительства дополнительных домов.

35. С Предпродажными Депозитами напрямую связана та часть жилья, которая должна быть продана перед принятием обязательств по строительству конкретного объекта. Этот Процент Заранее Оплаченных Квартир должен превышать половину от количества квартир, строительство которых находится в стадии рассмотрения, для того, чтобы продемонстрировать существование реального спроса на дома до начала их строительства. В рассматриваемом примере Процент Заранее Оплаченных Квартир составляет 60% и позволяет определить сумму Предпродажных Депозитов, которая может быть выплачена в период строительства.

36. Окончательная цена реализации домов должна быть достаточно высокой для покрытия всех прямых затрат на строительство этих домов. Минимальный уровень цены реализации рассчитывается путем переноса количества контрактов на строительство в колонку "Продажи". Возможно, город решит за некоторые дома взымать сумму, превышающую стоимость строительства. Это может произойти в случае, если город желает восполнить предшествующие затраты на строительство путем продажи домов, строительство которых было прекращено из-за нехватки средств.

37. Модель предполагает, что финансированию со стороны МБРР подлежат только контракты на строительство новых домов и, что затраты истекшего периода включены в контракты на строительство. Город может возместить часть всех своих невозвратных издержек путем прибавления Административного Сбора к стоимости реализации здания (после завершения строительства). Затраты истекшего периода не предусмотрены для финансирования МБРР, но их можно включить в цену реализации. На практике необходимый уровень реализационной цены таких домов (с учетом Административного Сбора) может быть выше приемлемого для целевых клиентов. Уровень рыночного спроса на жилье может быть подтвержден соответствующей суммой предпродажных депозитов и требованием значительного процента заранее оплаченных квартир.

38. Административный Сбор позволит городу возместить его текущие затраты по управлению программой займа. Таким образом, если этот сбор незначителен и составляет от 5% до 10%, он, с одной стороны, не будет финансироваться МБРР, но, с другой стороны, не повлияет существенно на способность покупателей приобрести данный объект.

39. Последней вводной величиной является расчетная Задолженность по контрактам на приобретение жилья в рассрочку. Указанная процентная величина напрямую сокращает сумму рассроченных платежей, полученных в течение каждого года. При управлении любой программой продаж в рассрочку необходимо предвидеть временные или постоянные убытки. В настоящей программе сделано допущение, что возможные постоянные убытки будут возмещены путем отказа в предоставлении жилья должнику и повторной продаже его другим лицам. Кратковременные убытки могут быть понесены в случае, когда физические лица не могут внести часть платежей из-за непредвиденных личных обстоятельств. Подобные случаи необязательно должны приводить к постоянным убыткам, но они означают, что денежные средства не будут получены в ожидаемый срок. В данном примере величина задолженностей составляет 0.5%. Точные данные будут получены в ходе осуществления проекта, когда появится соответствующий опыт.

Платежи Мировому Банку

40. Эта последняя таблица показывает суммы необходимых платежей МБРР в соответствии с условиями, указанными в Таблице Входных Данных, и политикой МБРР. Суммы, расходуемые Банком в каждом году, рассчитаны путем перемножения общей суммы Программы Займа на Коэффициент Расходования Средств Займа в течение соответствующего года и на Коэффициент участия МБРР. Колонка Проценты, уплаченные МБРР предполагает, что выплате подлежат проценты за шесть месяцев после расходования средств в течение данного года плюс проценты за все 12 месяцев по предыдущему балансу. Предполагается, что Комиссионные за невыбранную часть кредита будут уплачены по неизрасходованной сумме в начале каждого года.

41. Колонка Всего уплачено МБРР становится первой колонкой Таблицы движения денежной наличности ФВЗ на первой странице приложений.

Порядок применения Модели Движения Денежной Наличности

42. Модель была написана в Lotus 1-2-3 версия 2.3 с использованием дополнения WYSIWYG. Она работает и без WYSIWYG, но печатные установки должны быть настроены на печать в обычном режиме Lotus 1-2-3. Иллюстративная Диаграмма на первой странице не будет видна и не будет выводится на печать в обычном Lotus.

43. Первое изображение, которое появится на экране после запуска модели, - Таблица Входных Данных. На экране будут видны все переменные. Пользователь сможет ввести нужные значения в любую активную ячейку. Большая часть входных данных выражена в процентах, поэтому вводить новые значения можно либо путем ввода целого числа и значка "%" либо значка "." перед целым числом.

44. Величины, связанные с теми, которые были изменены, изменяются автоматически. Колонка Расходы должна быть введена вручную для того, чтобы не превысить значение 100%. В противном случае будет получен ошибочный результат.

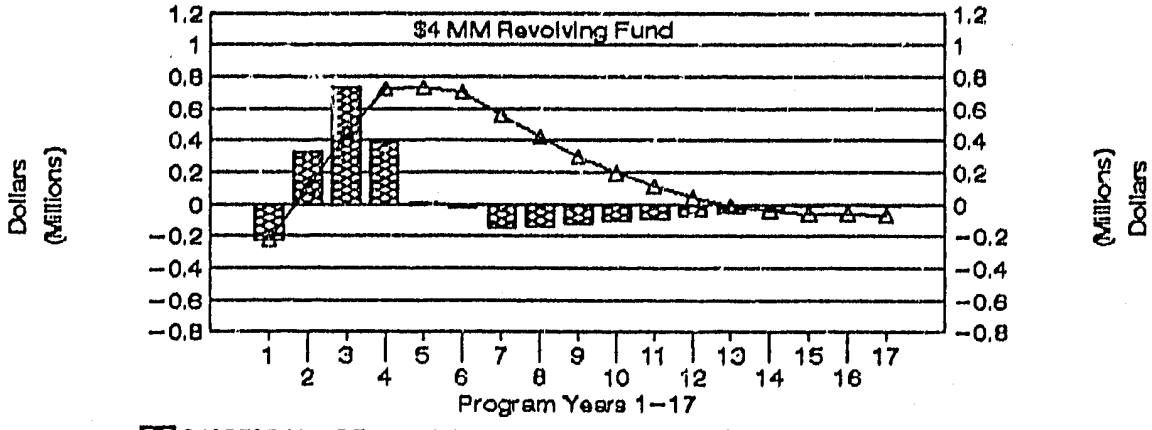
45. Наиболее просто получить изображение диаграммы можно нажав клавишу "F-10" после ввода изменений Данных ввода. Диаграмма немедленно появится на экране. На ней будут видны изменения, произошедшие в линейной и полосной частях диаграммы. Нажмите любую клавишу, чтобы вернуться к Таблице Вводных Данных. На экране будет та же диаграмма, что и в верхней части первой страницы.

46. Модель не контролирует, всегда ли значение необходимого уровня участия местной стороны является текущим. Напротив, финансирование со стороны МБРР не может превышать Коэффициент участия МБРР. Предпродажные депозиты учитываются в модели как участие местной стороны. Любое негативное значение Чистого потока денежных средств за любой данный первоначальный год расходования средств займа представляет собой сумму, которую город должен выделить из своего бюджета в целях сохранения уровня финансирования местной стороны на этот год.

47. Вывод на печать модели должен производиться только при наличии дополнения WYSIWYG. Электронная таблица состоит из двух частей: ГОРОД и БАНК. Часть ГОРОД включает первую страницу, а БАНК - вторую страницу с Таблицами Вводных Данных и Выплаты Мировому Банку.

Revolving Fund Cash Flow

Ukraine Housing Project
70% WB Coverage; 25% All-cash Sales; 50% Initial Payments; 20% Admin Charge



City Revolving Fund Cash Flow

Year	Total Paid to WB	Constr. from Initial Disbursements	Constn Using Available Net Cash Flow	Cash Out to Constn and WB	WB Loan Rec'd	Sales Completed	Pre-sale Deposits Cash Rec'd	Net Initial Payments Cash Rec'd	Amount of Installment Loans Made	Installment Pmnts Rec'd	Total Cash Inflow	Net Cash Flow
1	(38,500)	(1,200,000)	0	(1,238,500)	840,000	0	172,800	0	0	0	1,012,800	(225,700)
2	(120,400)	(2,000,000)	0	(2,120,400)	1,400,000	1,440,000	288,000	727,200	540,000	32,698	2,447,898	327,498
3	(190,400)	(800,000)	(327,498)	(1,317,898)	560,000	2,400,000	162,360	1,212,000	900,000	119,892	2,054,252	736,354
4	(210,000)	0	(345,392)	(555,392)	0	1,352,998	49,736	683,264	507,374	205,111	938,111	382,720
5	(210,000)	0	(274,190)	(484,190)	0	414,470	39,483	209,308	155,426	245,245	494,036	9,846
6	(443,333)		(9,846)	(453,179)	0	329,028	1,418	166,159	123,385	262,128	429,704	(23,475)
7	(425,833)		0	(425,833)	0	11,815	0	5,967	4,431	269,867	275,834	(150,000)
8	(408,333)		0	(408,333)	0	0	0	0	0	270,135	270,135	(138,198)
9	(390,833)		0	(390,833)	0	0	0	0	0	270,135	270,135	(120,698)
10	(373,333)		0	(373,333)	0	0	0	0	0	270,135	270,135	(103,198)
11	(355,833)		0	(355,833)	0	0	0	0	0	270,135	270,135	(85,698)
12	(338,333)		0	(338,333)	0	0	0	0	0	270,135	270,135	(68,198)
13	(320,833)		0	(320,833)	0	0	0	0	0	270,135	270,135	(50,698)
14	(303,333)		0	(303,333)	0	0	0	0	0	270,135	270,135	(33,198)
15	(285,833)		0	(285,833)	0	0	0	0	0	270,135	270,135	(15,698)
16	(268,333)		0	(268,333)	0	0	0	0	0	270,135	270,135	1,802
17	(250,833)		(1,802)	(252,635)	0	0	259	0	0	237,437	237,697	(14,938)
	(4,934,300)	(4,000,000)	(958,728)		2,800,000	5,948,311	714,057	3,003,897	2,230,617			428,523

BEST AVAILABLE DOCUMENT

BEST AVAILABLE DOCUMENT

Input Assumptions

Interest Rates:		Disbursements:	
World Bank	7.50%	Year 1	30.00%
City	9.00%	Year 2	50.00%
Term in Years:		Year 3	20.00%
World Bank	17	Year 4	0.00%
City	15	Year 5	0.00%
WB Coverage	70.00%	Total	100.00%
Counterpart	30.00%		
Loan Program:	$4,000,000		
WB Loan	$2,800,000		
Counterpart	$1,200,000		
WB Comm. fee:	0.25%	Adm. Chrg.	20.00%
Initial Payment:	50.00%	Arrears:	0.50%
All-cash Sales:	25.00%		
Pre-sale Deposit:	20.00%		
Pre-sale % of Units:	60.00%	Amounts in US dollars	

Payments to World Bank

Year	WB Initial Balance	Disbursed by WB	Repaid Principal	WB End Balance	Interest Paid to WB	Comm. Fee to WB	Total Paid to WB
1	0	840,000	0	840,000	(31,500)	(7,000)	(38,500)
2	840,000	1,400,000	0	2,240,000	(115,500)	(4,900)	(120,400)
3	2,240,000	560,000	0	2,800,000	(189,000)	(1,400)	(190,400)
4	2,800,000	0	0	2,800,000	(210,000)	0	(210,000)
5	2,800,000	0	0	2,800,000	(210,000)	0	(210,000)
6	2,800,000	0	(233,333)	2,566,667	(210,000)	0	(443,333)
7	2,566,667	0	(233,333)	2,333,333	(192,500)	0	(425,833)
8	2,333,333	0	(233,333)	2,100,000	(175,000)	0	(408,333)
9	2,100,000	0	(233,333)	1,866,667	(157,500)	0	(390,833)
10	1,866,667	0	(233,333)	1,633,333	(140,000)	0	(373,333)
11	1,633,333	0	(233,333)	1,400,000	(122,500)	0	(355,833)
12	1,400,000	0	(233,333)	1,166,667	(105,000)	0	(338,333)
13	1,166,667	0	(233,333)	933,333	(87,500)	0	(320,833)
14	933,333	0	(233,333)	700,000	(70,000)	0	(303,333)
15	700,000	0	(233,333)	466,667	(52,500)	0	(285,833)
16	466,667	0	(233,333)	233,333	(35,000)	0	(268,333)
17	233,333	0	(233,333)	(0)	(17,500)	0	(250,833)
		2,800,000	(2,800,000)		(2,121,000)	(13,300)	(4,934,300)