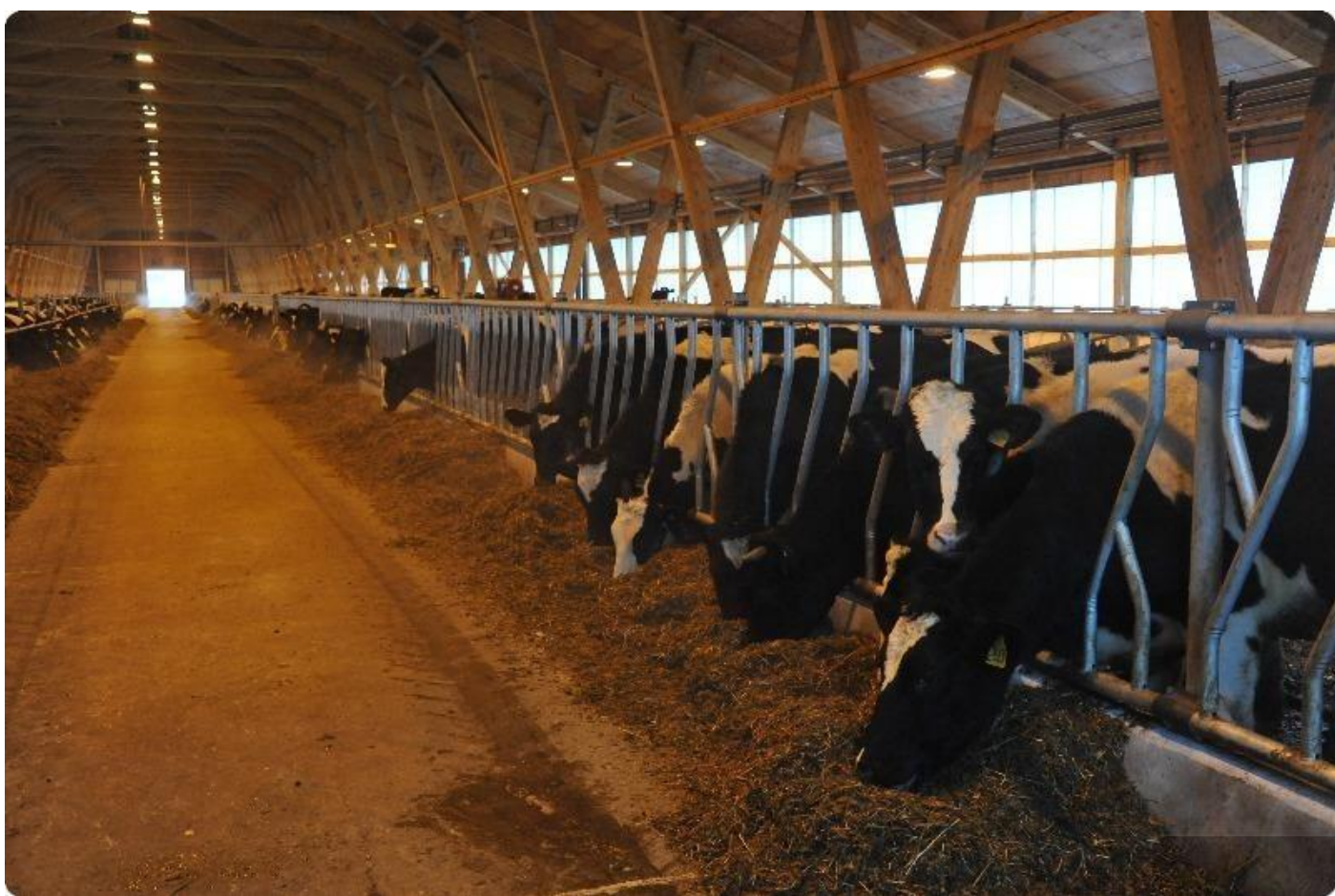


Бизнес-план

Открытие фермы КРС



Консалтинговая компания
"Лидер Ресеч Групп"
<http://lider-bp.ru>
vip@lider-bp.ru
+7 (495) 409 47 11



Описание бизнес-плана

Это идеальное решение, если вам нужен бизнес-план для переговоров с инвестором, для предоставления в банк или для предоставления в местные органы власти.

Для банка и инвестора показан объем инвестиций инвестора, объем кредита, график возврата средств инвестору, окупаемость его инвестиций, график возврата кредита и средств инвестора.

Также показан запас прочности проекта, из которого видно, что проект устойчив к изменению цен на продукты, на сырье и себестоимость. Следовательно, бизнес сможет вернуть кредит – так как запас прочности выше требований банков, и он привлекателен для инвестирования – так как имеет стабильную положительную прибыль на протяжении 5 лет и срок окупаемости ниже 3х лет.

Для прогноза финансовых показателей проекта используется бизнес модель, методология расчета которой отвечает:

- ✓ Методическим требованиям банков РФ и инвесторов;
- ✓ Методическим рекомендациям оценки эффективности инвестиционных проектов, утвержденных Министерством Экономического Развития РФ;

Отличительной особенностью расширенного бизнес-плана является:

- ✓ Анализ чувствительности и анализ рисков, который проводится в соответствии с международными стандартами и общепринятой классификацией рисков.
- ✓ Анализ прибыльности бизнеса в разрезе центров прибыли и продуктовых групп.
- ✓ Детализированный прогноз продаж в разрезе отдельных продуктов и центров прибыли;
- ✓ Детализированный прогноз расходов в разрезе постоянных и переменных затрат по каждой статье расходов отдельно;
- ✓ Детализированный план инвестиций;
- ✓ Прогноз отчета о движении денежных средств и прогноз прибыли на 5 лет вперед;

Отличительной особенностью бизнес-плана и финансовой модели является то, что она показывает, какой продукт/услуга или бизнес направление приносят вам максимальную прибыль.

Таким образом, собственник бизнеса и генеральный директор смогут увидеть, на чем именно им стоит сосредоточиться и какие именно направления развивать в первую очередь.



Рис. Скриншот раздела бизнес-плана, посвященного анализу прибыльности в разрезе центров прибыли

Структура бизнес-плана



5-инвестиции

*Структура инвестиций
График работ*

6-Финансирование

*Структура финансирования
Условия кредита
График возврата кредита*

7-Продажи

*Ценообразование
Объем продаж
Структура продаж
Прогноз загрузки бизнеса
Прогноз продаж*

8-Расходы

*Постоянные расходы
Переменные расходы
Структура расходов
Прогноз расходов*

9-Налоги

*План уплаты налогов
Структура налоговой
нагрузки на бизнес
Помесячный прогноз
налоговых выплат*

10-Отчеты

*Отчет о движении
денежных средств (Cash
Flow)*

*Отчет о финансовых
результатах (Прибыль)*

11-Возврат инвестиций

*Ставка дисконтирования
для инвестора
ЧДД инвестора
ВНД инвестора
Срок окупаемости
инвестиций инвестора
Стоимость создаваемого
бизнеса*

12-Инвестиционный анализ

*Ставка дисконтирования
для проекта в целом
ЧДД проекта
ВНД проекта
Срок окупаемости*

13-Финансовый анализ

*ЕВITDA
Рентабельность
Точка безубыточности
Прибыльность бизнес
направлений*

14-Анализ рисков

*Запас прочности по объему
продаж и ценам;
Запас прочности по наценке
и себестоимости;
Запас прочности по
постоянным расходам;
Запас прочности по
кредитной нагрузке;*

15-Выводы

*Выводы из анализа рынка
Выводы из финансового
анализа
Выводы из инвестиционного
анализа*



Конец

Оглавление

| | |
|--------------------------------------|-----------|
| Резюме проекта | 10 |
| Суть проекта | 11 |
| Объем инвестиций | 11 |
| Результаты | 12 |
| Описание бизнеса | 13 |
| Концепция проекта | 14 |
| Описание продукта | 14 |
| Технические характеристики | 14 |
| Потребительские свойства | 15 |
| Ценообразование | 15 |
| Стратегические цели | 16 |
| Описание рынка | 17 |
| Объем рынка | 18 |
| Динамика рынка | 19 |
| Организационный план компании | 20 |
| Штатное расписание | 21 |
| Заработная плата | 22 |
| Описание бизнес процессов | 23 |
| Инвестиционный план | 24 |
| Структура инвестиций | 25 |
| График работ | 27 |
| Источники финансирования | 28 |
| Структура финансирования | 29 |
| Источники финансирования | 30 |
| Условия кредита | 31 |
| График возврата кредита | 31 |
| План продаж | 32 |
| Ценообразование | 34 |
| Параметры посещаемости | 35 |
| Объем продаж в натуральном выражении | 37 |
| Объем продаж в денежном выражении | 37 |
| Динамика загрузки | 38 |
| Прогноз продаж | 40 |
| Анализ продаж | 42 |
| Выводы | 43 |
| План расходов | 44 |
| Переменные расходы | 45 |
| Постоянные расходы | 46 |
| Прогноз расходов | 47 |
| Анализ расходов | 49 |
| Выводы | 51 |

| | |
|--|-----------|
| План налоговых выплат | 52 |
| План уплаты налогов | 53 |
| Прогноз налоговых выплат | 53 |
| Анализ налоговой нагрузки | 54 |
| Отчеты | 55 |
| Отчет о движении денежных средств (Cash Flow) | 56 |
| Отчет о Движении Денежных Средств за 5 лет | 57 |
| Отчет о Движении денежных средств за 1 год поквартально | 58 |
| Отчет о движении денежных средств за 5 лет: прогноз по годам | 59 |
| Отчет о финансовых результатах (Прибыль) | 60 |
| Отчет о прибыли за 5 лет | 62 |
| Отчет о прибыли за 1 год поквартально | 63 |
| Отчет о прибыли за 5 лет: прогноз по годам | 64 |
| Возврат средств инвестору | 65 |
| Ставка дисконтирования, срок окупаемости, ЧДД, ВНД, стоимость создаваемого бизнеса | 66 |
| Прогноз денежных потоков инвестору | 67 |
| Инвестиционный анализ | 68 |
| Ставка дисконтирования, срок окупаемости, ЧДД, ВНД, стоимость создаваемого бизнеса | 69 |
| Прогноз денежного потока от проекта | 70 |
| Финансовый анализ | 71 |
| ЕВITDA; | 72 |
| Рентабельность; | 72 |
| Точка безубыточности; | 73 |
| Прибыльность бизнес направлений; | 74 |
| Анализ рисков | 76 |
| Методология. | 77 |
| Расчет запаса прочности по каждому параметру | 79 |
| Выводы | 80 |

Перечень таблиц (37 таблиц):

1. Результаты инвестиционного проекта
2. Стратегические цели бизнеса
3. Штатное расписание
4. Заработная плата
5. Описание бизнес процессов
6. Структура инвестиций
7. График работ
8. Структура финансирования
9. Условия кредита
10. Ценообразование
11. Объем продаж в натуральном выражении
12. Объем продаж в денежном выражении
13. Динамика загрузки
14. Прогноз продаж на 5 лет поквартально
15. План продаж на 5 лет по годам
16. Переменные расходы
17. Постоянные расходы
18. Прогноз расходов на 5 лет поквартально
19. Прогноз расходов на 5 лет по годам
20. Налоги
21. План уплаты налогов за год
22. Отчет о движении денежных средств за 5 лет
23. Отчет о движении денежных средств за 1 год поквартально
24. Отчет о движении денежных средств за 5 лет: прогноз по годам
25. Отчет о прибыли за 5 лет
26. Отчет о прибыли за 1 год поквартально
27. Отчет о прибыли за 5 лет: прогноз по годам
28. Ставка дисконтирования, срок окупаемости, ЧДД, ВНД, стоимость создаваемого бизнеса
29. EBITDA
30. Анализ рентабельности
31. Расчет точки безубыточности
32. Финансовый анализ в разрезе бизнес направлений
33. Прибыль в разрезе бизнес направлений
34. Структура прибыли по бизнес направлениям
35. Анализ рисков бизнеса
36. Анализ запаса прочности
37. Выводы

Список диаграмм (39 диаграмм):

1. Объем рынка
2. Динамика рынка
3. Штатное расписание
4. Заработная плата
5. План инвестиций
6. Структура инвестиционных вложений
7. Динамика инвестиций
8. Источники финансирования
9. Структура финансирования
10. График возврата кредита
11. Соотношение цен
12. Соотношение объемов продаж
13. Прогноз динамики загрузки
14. План продаж
15. План продаж на 5 лет
16. Структура продаж
17. Прогноз постоянных и переменных расходов
18. Динамика расходов
19. Структура расходов
20. Переменные расходы
21. Структура постоянных затрат
22. Динамика налоговых выплат
23. Структура налоговой нагрузки
24. Доля налогов в выручке
25. Денежные средства на счету компании
26. Денежный поток по операционной деятельности
27. Отчет о финансовых результатах (Прибыль)
28. EBITDA и Чистая прибыль
29. Основные показатели за год
30. Прогноз денежных потоков инвестору
31. Чистый дисконтированный доход
32. EBITDA
33. Анализ рентабельности
34. Расчет точки безубыточности
35. Финансовый анализ в разрезе бизнес направлений
36. Прибыль в разрезе бизнес направлений
37. Структура прибыли по бизнес направлениям
38. Анализ рисков бизнеса
39. Анализ запаса прочности

Скриншоты бизнес-плана и финансовой модели

План инвестиций

Для инвестора и банка показан детальный план инвестиций в разрезе отдельных статей затрат. Таким образом, и собственник бизнеса, и инвестор, и представитель банка увидят:

1. Сколько денег нужно вложить в бизнес?
2. Во что? – то есть, в какие статьи инвестиций;
3. В какие сроки? – в календарном инвестиционном плане показано сколько нужно инвестиций в каждый месяц в процессе открытия компании.



План финансирования

Данный раздел посвящен описанию структуры финансирования проекта, условий взаимодействия с инвестором и условий работы с банком.

Показан график возврата средств инвестору и график возврата кредита.

06 ФИНАНСИРОВАНИЕ

План финансирования бизнеса

Структура финансирования

| Индикатор | Значение |
|---|------------|
| Инвестиции | |
| Инвестиции в основные средства | 48 804 200 |
| Пополнение оборотных средств и оплата процентов | 2 748 648 |
| Итого | 51 552 848 |

| Источники финансирования | Значение |
|---|------------|
| Собственные средства | 14 841 200 |
| Собственные средства на погашение процентов | 2 748 648 |
| Кредит | 34 162 940 |
| Итого | 51 752 788 |

| Структура финансирования основных активов | Значение | Доля |
|---|------------|------|
| Собственные средства | 14 841 200 | 30% |
| Кредит | 34 162 940 | 70% |
| Итого | 48 804 200 | 100% |

Предполагается финансировать проект из двух источников: первый - собственные средства или средства инвестора, второй - кредит.

При этом собственные средства идут как на вложения в основные активы компании, так и на пополнение оборотных средств в первые месяцы, которые возникают из-за того, что проценты приходится платить с первого квартала работы, а порочительный денежный поток, которого будет достаточно для обслуживания долга, будет позже.

Источники финансирования

| Источник | Значение |
|----------------------|------------|
| Собственные средства | 14 841 200 |
| Кредит | 34 162 940 |

Структура финансирования, %

Как видно из диаграммы выше, инвестиции в основные активы финансируются в пропорции 30 на 70.
30% - собственные средства;
70% - кредит.

План продаж

Расширенная версия бизнес-плана содержит подробный прогноз продаж в разрезе отдельных продуктов/услуг или центров прибыли.

Прогноз продаж сделан поквартально на 5 лет.

По каждому продукту (центру прибыли) показан прогноз продаж в денежном и натуральном выражении.

07 ПРОДАЖИ

Продажи

Данные из отчета продаж молочной продукции будут составлять около 20 млн руб. в квартал при максимальной загрузке и складываются из отгрузок на розничные предприятия.

- Продажи молока, пастеризованного, вид готовой продукции, при максимальной загрузке: Объем реализации в квартал составит 21 тысячу тонн, в денежном выражении - 2 млн руб/кв.
- Творог, в эту категорию входят творог из молочной сыворотки и молочной продукции. Объем реализации продукции в квартал составит 40 тысяч тонн в денежном выражении.
- Сыр. Производство будет производиться на линии №1 в квартале. Объем продаж реализации в квартал составит около 20 тысяч тонн продукции или 14,8 млн руб/кв в денежном выражении.

Ценообразование

| Параметры | Единицы измерения | Цена, руб. |
|-----------|-------------------|------------|
| Молоко | руб./кг | 40 |
| Творог | руб./кг | 100 |
| Сыр | руб./кг | 410 |

В таблице указаны отпускные цены на готовую продукцию в руб/кг за 1 кв. квартала

Объем продаж в натуральном выражении

| Параметры | Единицы измерения | Объем продаж в натуральном выражении |
|-----------|-------------------|--------------------------------------|
| Молоко | т | 17 000 |
| Творог | т | 14 000 |
| Сыр | т | 12 000 |

В таблице указаны отпускные цены на готовую продукцию в руб/кг за 1 кв. квартала

Объем продаж в денежном выражении

| Параметры | В квартал | В полугодие | В год |
|-----------|-----------|-------------|------------|
| Молоко | 800 000 | 2 040 000 | 8 160 000 |
| Творог | 1 600 000 | 5 040 000 | 20 160 000 |
| Сыр | 4 920 000 | 14 760 000 | 59 040 000 |
| Итого | 7 320 000 | 21 840 000 | 87 360 000 |

В таблице указаны отпускные цены на готовую продукцию в денежном выражении при 100% загрузке в квартал, полугодие и год в разрезе видов выпускаемой продукции.

Ценообразование

| Параметры | Единицы измерения | Цена, руб. |
|-----------|-------------------|------------|
| Молоко | руб./кг | 40 |
| Творог | руб./кг | 100 |
| Сыр | руб./кг | 410 |

В таблице указаны отпускные цены на готовую продукцию в руб/кг за 1 кв. квартала

Объем продаж в натуральном выражении

| Параметры | Единицы измерения | Объем продаж в натуральном выражении |
|-----------|-------------------|--------------------------------------|
| Молоко | т | 17 000 |
| Творог | т | 14 000 |
| Сыр | т | 12 000 |

В таблице указаны отпускные цены на готовую продукцию в натуральном выражении в разрезе видов молочной изделий.

Динамика загрузки

| Параметры | 1 год | | | |
|-----------|-------|-------|-------|-------|
| | 1 кв. | 2 кв. | 3 кв. | 4 кв. |
| Молоко | 0% | 0% | 90% | 90% |
| Творог | 0% | 0% | 90% | 90% |
| Сыр | 0% | 0% | 90% | 90% |

| Параметры | 2 год | | | |
|-----------|-------|-------|-------|-------|
| | 5 кв. | 6 кв. | 7 кв. | 8 кв. |
| Молоко | 70% | 80% | 90% | 90% |
| Творог | 70% | 80% | 90% | 90% |
| Сыр | 70% | 80% | 90% | 90% |

| Параметры | 3 год | | | |
|-----------|-------|--------|--------|--------|
| | 9 кв. | 10 кв. | 11 кв. | 12 кв. |
| Молоко | 80% | 90% | 90% | 90% |
| Творог | 80% | 90% | 90% | 90% |
| Сыр | 80% | 90% | 90% | 90% |

| Параметры | 4 год | | |
|-----------|--------|--------|--------|
| | 13 кв. | 14 кв. | 15 кв. |
| Молоко | 90% | 90% | 90% |
| Творог | 90% | 90% | 90% |
| Сыр | 90% | 90% | 90% |

| Параметры | 5 год | | | |
|-----------|--------|--------|--------|--------|
| | 17 кв. | 18 кв. | 19 кв. | 20 кв. |
| Молоко | 100% | 100% | 100% | 100% |
| Творог | 100% | 100% | 100% | 100% |
| Сыр | 100% | 100% | 100% | 100% |

В таблице указаны плановые загрузки производства и реализации молочной продукции за 5 лет жизни проекта.

Анализ рисков

Отличительной особенностью бизнес-плана является анализ рисков, расчет запаса прочности по цене, себестоимости и кредитной нагрузке – все это дает целостную картину того, насколько бизнес устойчив и показывает полную картину по финансовым показателям и рискам бизнеса.

Анализ рисков проведен в соответствии с данной классификацией рисков:

Стратегический риск (Стратегический риск состоит в том, что рынок сбыта проекта может уменьшиться или уменьшится доля компании на этом рынке, что в свою очередь приведет к финансовым потерям)

Коммерческий риск (Коммерческий риск проявляется в том, что компания может потерять часть своих клиентов. Это приведет к тому, что не вся произведенная продукция будет продана, выручка не покроет расходов, прибыль будет отрицательной).



Финансовый риск (Под финансовым риском подразумевается вероятность непредвиденного роста процентной ставки или обменного курса).

Операционный риск (Операционный риск влияет на стоимость затрат при производстве, строительстве или оказании услуг – а, следовательно, влияет на прибыльность проекта. Рост себестоимости производства/строительства/оказания услуг за счет повышения закупочных цен, затрат на ГСМ, на электроэнергию, затраты на персонал или другие производственные ресурсы – если цены выше запланированных, значит прибыль упадет и это скажется на рентабельности проекта).

Риск обслуживания (Риск поддержания активов в работоспособном состоянии – неправильная оценка затрат на ремонт, непредвиденные неисправности, несчастные случаи и т.д.)

Для анализа рисков используется анализ чувствительности.

Структура прибыли по бизнес-направлениям

| Категория | Доля (%) |
|-----------|----------|
| Продажи | 65% |
| Налоги | 23% |
| Ски | 9% |

Доля прибыли от реализации сырья составил 65%, налогов – 23%, налога – 9%.

14

АНАЛИЗ РИСКОВ

Анализ рисков

Методология.

Анализ рисков будет проведен в соответствии с одной классификацией рисков:

Стратегический риск (Стратегический риск состоит в том, что рынок сбыта проекта может увеличиться или уменьшиться доль времени на этот рынок, что в свою очередь приведет к финансовым потерям)

Коммерческий риск (Коммерческий риск, представляется в том, что компания может потерять часть своих клиентов. Это приводит к тому, что не все производимая продукция будет продана. Выручка от продаж снизится, прибыль будет отрицательной).

Финансовый риск (Под финансовым риском подразумевается вероятность операционного роста кредитной ставки или объема кредита).

Операционный риск (Операционный риск влияет на стоимость затрат при производстве, строительстве, при обслуживании и в сервисе, снижает прибыль компании).

Риск ликвидности (риск ликвидности представляет собой недостаток денежных средств для оплаты обязательств).

Риск обслуживания (Риск поддержания активов в работоспособном состоянии – необходимость замены затрат на ремонт, непредвиденные неисправности, несчастные случаи и т.д.)

Для анализа рисков мы будем использовать анализ чувствительности.

Анализ чувствительности – это широко используемый метод экономического и финансового анализа инвестиционных проектов. Он дает возможность определить критические значения параметров проекта, позволяет определить уровень устойчивости проекта с учетом потенциального изменения факторов риска. Анализ чувствительности применяется для оценки риска. Учитывает выделение факторов, которые оказывают наибольшее влияние на величину чистой приведенной стоимости, чистой прибыли, рентабельности и срока окупаемости проекта.

Анализ чувствительности позволяет количественно оценить воздействие факторов риска на проект и обновить управленческие решения.

Анализ чувствительности проводится с учетом изменения параметров, указанных ниже:

Стратегический и Коммерческий риски связаны с такими параметрами финансовой модели, как объем продаж и средний чек.

Финансовый риск ассоциируется с тремя параметрами, как стоимость финансирования – в данном случае процентная ставка по кредиту.

Операционный риск описывается параметрами расходов: доля себестоимости в среднем чеке и величина постоянных расходов. Доля себестоимости в среднем чеке зависит от стоимости сырья и коммунальных. Величина постоянных расходов зависит от затрат на персонал, электроэнергию, газ, воду, ГСМ.

Таким образом, меняя объем продаж, средний чек, себестоимость продаж, величину постоянных расходов, стоимость финансирования – мы количественно оценим воздействие факторов риска на проект.

Параметры, которые оказывают максимальное воздействие на бизнес.

Параметры продаж:

- Объем продаж;
- Средний чек.

Параметры расходов:

- Доля себестоимости в среднем чеке;
- Сумма постоянных расходов;
- Зарыбочная плата.

Изменяя эти параметры, мы определили, как меняются результаты проекта:

- Ежемесячная прибыль;
- Чистый дисконтированный доход;
- Рентабельность инвестиций;
- Срок окупаемости.

Для каждого параметра мы определили критический уровень отклонения. В результате мы будем иметь запас прочности проекта по каждому параметру.

Расчет запаса прочности по каждому параметру

| Параметр | Доля (%) |
|-----------------------------------|----------|
| Доля себестоимости в среднем чеке | 15% |
| Средний чек | 35% |
| Объем продаж | 35% |
| Средняя стоимость продаж | 35% |

| Параметр | Запас прочности (руб.) |
|-----------------------------------|------------------------|
| Доля себестоимости в среднем чеке | 2 268 000 |
| Средний чек | 2 268 235 |
| Объем продаж | 2 268 235 |
| Средняя стоимость продаж | 2 268 235 |

В относительном выражении достаточно благоприятный уровень финансовой прочности наблюдается по параметрам себестоимости, постоянных расходов и налоговой нагрузки. Менее благоприятная, но допустимая ситуация наблюдается по показателю финансовой прочности по цене и объему продаж, то есть изменение указанных величин более чем на 14% может привести к возникновению кризисной ситуации на предприятии. Благоприятный запас финансовой прочности по показателю в денежном выражении также представлен на графике.

Изменяя эти величин, мы сможем успешно управлять ситуацией и избежать негативного влияния представленных факторов риска.

15

ВЫВОДЫ

Анализ прибыли в разрезе отдельных бизнес направлений и продуктов

Отличительной особенностью бизнес-плана и финансовой модели является то, что она показывает, какой продукт/услуга или бизнес направление приносят вам максимальную прибыль.

Таким образом, собственник бизнеса и генеральный директор смогут увидеть, на чем именно им стоит сосредоточиться и какие именно направления развивать в первую очередь.

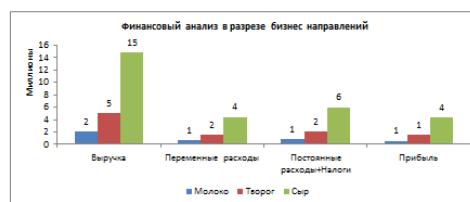
Точка безубыточности:

Точка безубыточности 49%
Точка безубыточности в денежном выражении 10 727 597

Точка безубыточности с учетом кредита 82%
В денежном выражении 17 879 204



Прибыльность бизнес направлений:



Наибольшая величина выручки и прибыли будет достигнута от производства и реализации сырной продукции.



Анализ инвестиционных показателей

В данном разделе считаются такие показатели, как ЧДД (Чистый дисконтированный доход), ВНД (Внутренняя норма доходности), Срок окупаемости, Рентабельность инвестиций.

Отдельно показан расчет ставки дисконтирования по методике WACC (weighted average cost of capital) - средневзвешенная стоимость капитала.

Отчет о прибыли за 1 полугодие

| Показатель | 1 кв | 2 кв | 3 кв | 4 кв | 5 кв | 6 кв |
|--------------------------|------|------|------------|------------|------------|------------|
| Выручка | 0 | 0 | 15 900 000 | 15 900 000 | 15 900 000 | 15 900 000 |
| Транспортные расходы | 0 | 0 | 2 750 000 | 2 800 000 | 2 850 000 | 2 900 000 |
| Производственные расходы | 0 | 0 | 1 000 000 | 1 000 000 | 1 000 000 | 1 000 000 |
| Административные расходы | 0 | 0 | 1 000 000 | 1 000 000 | 1 000 000 | 1 000 000 |
| Итого | 0 | 0 | 11 150 000 | 11 100 000 | 11 050 000 | 11 000 000 |
| Чистая прибыль | 0 | 0 | 4 150 000 | 4 100 000 | 4 050 000 | 4 000 000 |

Отчет о прибыли за 5 лет

| Показатель | 1 год | 2 год | 3 год | 4 год | 5 год |
|--------------------------|------------|------------|------------|------------|------------|
| Выручка | 31 200 000 | 31 200 000 | 31 200 000 | 31 200 000 | 31 200 000 |
| Транспортные расходы | 5 500 000 | 5 500 000 | 5 500 000 | 5 500 000 | 5 500 000 |
| Производственные расходы | 1 900 000 | 1 900 000 | 1 900 000 | 1 900 000 | 1 900 000 |
| Административные расходы | 1 900 000 | 1 900 000 | 1 900 000 | 1 900 000 | 1 900 000 |
| Итого | 10 800 000 | 10 800 000 | 10 800 000 | 10 800 000 | 10 800 000 |
| Чистая прибыль | 20 400 000 | 20 400 000 | 20 400 000 | 20 400 000 | 20 400 000 |

11 ВОЗВРАТ СРЕДСТВ ИНВЕСТОРУ

Возврат средств инвестору

Ставка дисконтирования, срок окупаемости, ЧДД, ВНД, стоимость создаваемого бизнеса

| | | |
|---|-------------|-----|
| Ставка дисконтирования для инвестора | 20% | |
| ЧДД за 5 лет | 6 633 323 | |
| ЧДД с учетом продажи бизнеса | 54 862 841 | |
| ВНД за 5 лет | 8% | 31% |
| ВНД с учетом продажи бизнеса | 15% | 59% |
| Срок окупаемости | 1,4 | 3,5 |
| Стоимость создаваемого бизнеса в конце срока планирования | 128 285 128 | |

Возврат средств инвестору

Ставка дисконтирования, срок окупаемости, ЧДД, ВНД, стоимость создаваемого бизнеса

| | | |
|---|-------------|-----|
| Ставка дисконтирования для инвестора | 20% | |
| ЧДД за 5 лет | 6 633 323 | |
| ЧДД с учетом продажи бизнеса | 54 862 841 | |
| ВНД за 5 лет | 8% | 31% |
| ВНД с учетом продажи бизнеса | 15% | 59% |
| Срок окупаемости | 1,4 | 3,5 |
| Стоимость создаваемого бизнеса в конце срока планирования | 128 285 128 | |

Прогноз денежных потоков инвестору

Денежный поток

| Год | 1 год | 2 год | 3 год | 4 год | 5 год | Итого |
|---|-----------|-----------|-----------|---------|---------|-----------|
| Денежный поток инвестору | 1 119 843 | 1 069 848 | 1 019 853 | 969 858 | 919 863 | 4 039 212 |
| Дисконтированный денежный поток инвестору | 933 202 | 800 000 | 687 500 | 585 000 | 492 500 | 3 500 000 |

Для целей настоящего документа ставка дисконтирования для инвестора принимается равной 20%. В этом случае ЧДД за 5 лет составит 6 633 тыс. рублей, ВНД за 5 лет 31%, а с учетом продажи бизнеса – 59%. Срок окупаемости проекта составит 3,5 года. Денежный поток акционером будет увеличиваться по мере деятельности компании по мере выхода на полную максимальную мощность объекта и возврата основного долга по кредиту в соответствии с приведенными выше графиком.

12 ИНВЕСТИЦИОННЫЙ АНАЛИЗ

Финансовая модель

О модели:

Профессиональная финансовая модель в Excel - создана специально для владельцев малого и среднего бизнеса, с учетом практики оценки проектов в российских банках, а также с учетом требований инвесторов и фондов поддержки предпринимательства в РФ.

Очевидная структура модели, встроенные формулы с возможностью их редактирования, листы ввода данных и представления результатов расчета - все это делает ее удобным инструментом для создания собственных финансовых моделей.

FinModel позволит обосновать управленческие решения об инвестировании в создание или развитие бизнеса, спрогнозировать его финансовые результаты, оценить риски и альтернативы проектов.

Особенности:

- ✓ Модель разработана с учетом практики оценки проектов в российских банках и инвестиционных фондах
- ✓ Со всеми необходимыми таблицами
- ✓ Все таблицы и расчеты строятся автоматически
- ✓ Все графики и диаграммы строятся автоматически
- ✓ Все формулы прозрачны и доступны для изменения

Выгода от использования

Универсальность модели. Позволяет моделировать проекты с различными условиями.

Автоматический расчёт. Пользователю достаточно внести необходимые исходные данные - автоматически будут заполнены необходимые отчеты и рассчитаны все показатели.

Полностью открытые формулы. Все расчеты в модели выполнены с использованием прозрачных формул, которые будут понятны большинству пользователей.

Расчет налогов. Модель предоставляет возможность упрощённого расчёта налогов общей системы налогообложения: НДС, налог на прибыль, страховые взносы, налог на имущество, НДФЛ. Планируется вариант для УСН 6 и 15 %

Открытость модели. Полностью отсутствуют макросы, надстройки и т.д. Используются только встроенные функции Excel. Возможно внесение дополнительных статей выручки, затрат.

Понятная и логичная структура. Позволяет легко ориентироваться и быстро переходить к необходимым данным, отчетам, показателям и резюме проекта.

Отсутствие внешних файлов. Финансовая модель представляет собой отдельный файл в формате Excel, состоящий из рабочих листов с исходными данными, промежуточными расчетами, итоговой прогнозной отчетностью и показателями, формой представления необходимых параметров проекта. Не требует наличия внешних файлов.

Наглядность. Формат финансовой модели наглядно представляет результаты расчетов.

Подсказки и контроль вводимых данных. Финансовая модель содержит краткие справки по ключевым инвестиционным и финансовым показателям и позволяет предотвратить ввод некорректных данных, что снижает риск возникновения ошибок в расчетах.

Скриншоты финансовой модели

Всего финансовая модель содержит 36 листов.

- 7 листов с параметрами – каждый лист содержит область параметров. Например: «План продаж» содержит такие параметры, как Цена, Объем продаж, Название продукта/услуги – все это можно менять. Модель будет пересчитывать все автоматически.
- 7 листов с отчетами – строятся автоматически. Например, автоматически формируется ОДДС – отчет о движении денежных средств, автоматически считаются инвестиционные показатели и т.д.
- 22 листа с таблицами и диаграммами, подготовленными для вставки в текст бизнес-плана – строятся автоматически. Это специальные листы, где таблицы и диаграммы оформлены красиво – их можно брать и сразу копировать в текст, если вам захочется что-то поменять в бизнес-плане.



О компании

Наша компания является узкоспециализированной и занимается исключительно бизнес планированием и консалтингом в сфере финансов и инвестиций. Это значит, что обращаясь к нам, Вы получаете максимально детальный готовый бизнес план, который соответствует требованиям российских и международных финансовых учреждений.

Факты о нас:

- ✓ Занимаемся бизнес планированием более 7-ми лет.
- ✓ Разработали более 170 реальных инвестиционных проектов.
- ✓ Разработали 250 готовых бизнес-планов.
- ✓ Более 7 млрд. рублей – объем инвестиций, которые привлекли наши клиенты.
- ✓ География наших работ включает в себя всю территорию РФ (все регионы и области: от Санкт-Петербурга, Москвы и Краснодара, до Казани, Екатеринбурга, Новосибирска и Сахалина); Выполнили проекты в Казахстане и Грузии. Делали бизнес планы для проектов во Вьетнаме, Камбодже, Таиланде, Шри-Ланке, Испании, Латинской Америке, Кубе.
- ✓ Работаем во всех отраслях экономики (производство, строительство, сельское хозяйство, торговля, услуги, общественное питание, IT)

Семилетний практический опыт и знания различных сфер экономики в привязке к регионам позволяют нам разрабатывать наиболее качественные типовые бизнес планы. О чем свидетельствуют отзывы наших клиентов.



Наши работы отличает:

1. **Понятная бизнес модель.** Вы можете использовать готовый бизнес план с расчетами от нашей компании не только для получения займа или привлечения средств, а и для пошагового построения собственного дела.
2. **Точные и подробные расчеты.** Глубокая детализация инвестиций, доходов и расходов дает полную картину бизнеса.
3. **Максимальный охват данных.** Ознакомление с бизнес-планом проходит легко и без проблем, поскольку все вычисления прозрачны.
4. **Убедительное оформление.** Все расчеты поданы в соответствии с требованиями банков и инвесторов. Информация сопровождается удобными графиками, диаграммами и таблицами – все это облегчает восприятие бизнес-плана.

vip@lider-bp.ru +7 (495) 409 47 11

Данный комплект идеально подойдет для тех, кому бизнес-план нужен для самого себя, что бы разобраться в бизнесе, а также для получения кредита или привлечения инвестиций.