

# Бизнес-план: БЛИННОГО ЛАРЬКА КИОСКА НА КОЛЕСАХ

---



Комплексный анализ бизнеса с финансовой моделью и оценкой рыночной ситуации  
Для целей получения кредита, привлечения инвестиций и анализа инвестиционного проекта.

ДЕМОВЕРСИЯ

Разработчик бизнес-плана: «План-ПРО» [www.plan-pro.ru](http://www.plan-pro.ru)

# Структура демоверсии

## 01 Описание бизнес-плана

---

- 1.1 Цель бизнес-плана
- 1.2 Структура бизнес-плана
- 1.3 Источники данных
- 1.4 Особенности
- 1.5 Скриншоты

## 02 Описание финансовой модели

---

- 2.1 Структура фин. модели
- 2.2 Параметры
- 2.3 Возможности

## 03 О компании

---

- 3.1 О компании



01

ОПИСАНИЕ  
БИЗНЕС-ПЛАНА

# 1.1

## Цель бизнес-плана

---

Бизнес-план разработан для того, чтобы вы могли достичь следующих целей:

- Получить кредит в банке;
- Привлечь частные инвестиции;
- Разобраться в сути проекта;
- Использовать его как готовый шаблон для составления своего бизнес-плана;

Любой бизнес проект требует детального просчета.

Учет всех возможных затрат и проработка различных сценариев развития позволяет инвестору вовремя скорректировать формат проекта и найти золотую середину между первоначальной идеей и реалиями рынка.

Поэтому, что бы вы могли достичь этих целей, мы проанализировали требования российских банков и частных инвесторов к бизнес-планам, и данный бизнес-план составляли с учетом лучшей практики в финансовом моделировании и инвестиционном проектировании.

# 1.2

## Структура бизнес-плана

---

Бизнес-план является идеальным решением для тех, кто хочет получить кредит или привлечь инвестиции.

Почему?

Потому, что структура бизнес-плана полностью соответствует требованиям, которые предъявляют банки и инвесторы к таким документам.

- 1. Раздел 1. Резюме**
  - 1.1. Суть проекта
  - 1.2. Объем инвестиций
  - 1.3. Результаты
- 2. Раздел 2. Концепция и описание бизнеса**
  - 2.1. Концепция проекта
  - 2.2. Описание продукта
  - 2.3. Технические характеристики
  - 2.4. Потребительские свойства
  - 2.5. Ключевые цели на 5 лет
- 3. Раздел 3. Анализ рынка и цен.**
  - 3.1. Объем рынка

- 3.2. Динамика рынка
- 3.3. Ценообразование
- 4. Раздел 4. Персонал и бизнес процессы.**
  - 4.1. Штатное расписание
  - 4.2. Заработная плата
  - 4.3. Ключевые бизнес процессы
- 5. Раздел 5. Инвестиционный и финансовый план.**
  - 5.1. Инвестиционный план
    - 5.1.1. Структура инвестиций
    - 5.1.2. График работ
  - 5.2. Источники финансирования
    - 5.2.1. Структура финансирования
    - 5.2.2. Источники финансирования
    - 5.2.3. Условия кредита
    - 5.2.4. График возврата кредита
  - 5.3. План продаж
    - 5.3.1. Ценообразование
    - 5.3.2. Объем продаж в натуральном выражении
    - 5.3.3. Объем продаж в денежном выражении
    - 5.3.4. Динамика загрузки
    - 5.3.5. Прогноз продаж
    - 5.3.6. Анализ продаж
    - 5.3.7. Выводы
  - 5.4. План расходов
    - 5.4.1. Переменные расходы
    - 5.4.2. Постоянные расходы
    - 5.4.3. Прогноз расходов
    - 5.4.4. Анализ расходов
    - 5.4.5. Выводы
  - 5.5. План налоговых выплат
    - 5.5.1. План уплаты налогов
    - 5.5.2. Прогноз налоговых выплат
    - 5.5.3. Анализ налоговой нагрузки
  - 5.6. Отчеты
    - 5.6.1. Отчет о движении денежных средств (Cash Flow)
    - 5.6.2. Отчет о Движении Денежных Средств за 5 лет
    - 5.6.3. Отчет о Движении денежных средств за 1 год поквартально
    - 5.6.4. Отчет о движении денежных средств за 5 лет: прогноз по годам
    - 5.6.5. Отчет о финансовых результатах (Прибыль)
    - 5.6.6. Отчет о прибыли за 5 лет
    - 5.6.7. Отчет о прибыли за 1 год поквартально
    - 5.6.8. Отчет о прибыли за 5 лет: прогноз по годам
  - 5.7. Возврат средств инвестору
    - 5.7.1. Ставка дисконтирования, срок окупаемости, ЧДД, ВНД, стоимость создаваемого бизнеса
    - 5.7.2. Прогноз денежных потоков инвестору
- 6. Раздел 6. Анализ рентабельности, окупаемости инвестиций и рисков проекта.**

## 6.1. Инвестиционный анализ

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

6.1.2. Прогноз денежного потока от проекта

## 6.2. Финансовый анализ

6.2.1. EBITDA;

6.2.2. Рентабельность;

6.2.3. Точка безубыточности;

6.2.4. Прибыльность бизнес направлений;

## 6.3. Анализ рисков

6.3.1. Методология. 78

6.3.2. Расчет запаса прочности по каждому параметру

## 7. Раздел 7. Выводы

# 1.3

## Источники данных

---

Источники информации:

- Сайты поставщиков оборудования;
- Сайты поставщиков сырья/продуктов/материалов;
- Сайты потенциальных конкурентов и других игроков рынка;
- Базы данных недвижимости;
- Данные специализированных отраслевых порталов;
- Данные МЭР, администраций областей/республик/округов;
- Печатные и электронные, деловые и специализированные издания;
- Базы данных ФТС РФ (импорта и экспорта), ФСГС РФ (производства);
- Результаты исследований маркетинговых и консалтинговых агентств доступных в свободном доступе;
- Экспертные оценки игроков рынка;
- Материалы отраслевых учреждений;

В процессе работы над бизнес-планом мы просматриваем десятки различных источников информации. Это и данные поставщиков оборудования, и отраслевые порталы, и интервью с экспертами рынка, и данные официальной статистики – такой системный анализ данных дает полную картину по всем параметрам проекта: по ценам, по стоимости оборудования, по стоимости помещения, по затратам и т.д.



# 1.4

## Особенности:

---

У данного бизнес-плана 3 особенности:

### 1. Можно менять любой параметр, все графики и таблицы построятся автоматически.

Вы можете гибко менять все параметры проекта под себя. При этом при изменении любого параметра модель все сама автоматически пересчитает и построит как все графики и диаграммы, так и все таблицы.

Например, захотелось вам изменить цену. Пожалуйста! Заходите на лист «Доходы», находите цену, меняете ее на нужную вам величину и все! Дальше модель рассчитала все сама.

Пример с инвестициями: захотелось вам поменять стоимость или комплектацию оборудования. Это тоже очень легко сделать. Заходите на лист «Инвестиции», находите параметр «Стоимость оборудования», меняете ее на нужное вам значение и все готово! Модель полностью все рассчитала: построила все графики, сформировала все таблицы.

### 2. За 3 минуты можно определить, какой продукт дает наибольшую прибыль, а от каких продуктов нужно отказаться

В бизнес-плане посчитана прибыльность и рентабельность в разрезе отдельных бизнес направлений и отдельных продуктов. Это значит, что вы как собственник бизнеса сами за 3 минуты сможете понять, какой продукт приносит вам максимальную выручку, какой приносит максимальную прибыль, и от продажи какого продукта максимальная отдача с точки зрения возврата инвестиций. Данный инструмент очень полезен тогда, когда вам нужно сформировать план продаж и принять решение о развитии того или иного продукта/услуги.

### 3. Красивое солидное оформление с интуитивно понятными таблицами и графиками.

Третья особенность – это красивое и солидное оформление. Да, мы согласны, что бизнес-план – это в первую очередь анализ и цифры. Но, если оформление плохое, если диаграммы скучные, если таблицы не читабельные, если в бизнес-плане много воды и информация смешана «как в каше» - то такой бизнес-план скорее будет мешать, чем помогать. Поэтому мы специально сделали так, чтобы оформление этого бизнес-плана было на высоте: красивые диаграммы, понятные таблицы, нет воды – только суть – все это отличает наш бизнес-план и работает на результат клиентов.

# 1.5

## Скриншоты:

¶

**Объем инвестиций**

¶

Предполагаемый объем инвестиций составит 429 млн. руб. ¶  
Основная часть расходов пойдет на оборудование, ремонт. ¶  
Инвестиционный период составляет 2 квартала – 6 месяцев. ¶  
Финансирование проекта осуществляется в пропорции: 30/70 – собственные средства или средства инвестора, 70% – средства банка. ¶

**Результаты**

¶

Инвестиции и финансирование проекта	
Инвестиций всего	429 000 000
Инвестиции оборудования и бизнеса	768 333
в бизнес	349 219
не покрытые иными ресурсами на первом год	410 219
Кредиты	478 670
Прокредитованные	150
Срок кредита	4
Отсрочка по уплате тела кредита	14
Отсрочка по уплате процентов	24

¶

Операционная деятельность	
Выручка, год	400 000 000
ЛПТ кредитов ссудозаемный	200 000
ЛПТ кредитов ивлекательный	200 000
ЛПТ аренда	200 000
Расходы, год	620 150
Первоначальные расходы	1 299 000 000
Постоянные расходы	159 322 280
Налоги	249 527 180
Маржинальная прибыль, год	400 000 000
Чистая прибыль, год	478 670

¶

Анализ рентабельности	
Рентабельность продаж (Прибыль к Выручке)	18%
Рентабельность активов (Прибыль к Инвестициям)	125%
Маржинальность бизнеса (Маржа к Выручке)	33%

¶

Инвестиционный анализ	
Инвестиции в бизнес	429 903
Срок окупаемости, лет	2
ЧДД	699 561
ВНД	639

¶

Анализ показывает, что для запуска бизнеса нужно 429 млн. рублей, объем продаж в год составит 400 млн. руб., чистая прибыль – 478 млн. рублей в год. ¶

¶

При этом срок окупаемости составит 2 года, внутренняя норма доходности – 41%, Чистый дисконтированный доход – 699,5 млн. рублей. ¶

¶

Экономический анализ эффективности проекта показывает его инвестиционную привлекательность. ¶

¶

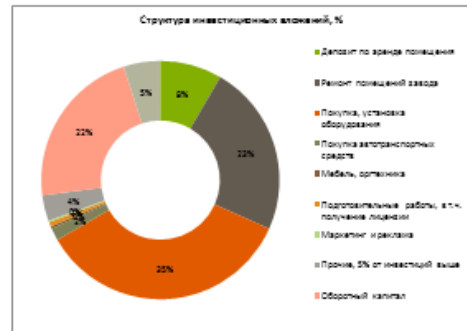
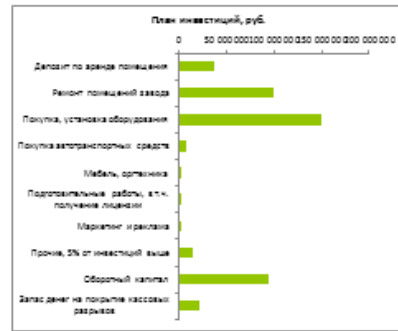
# 5.1

## Инвестиционный план

### Структура инвестиций

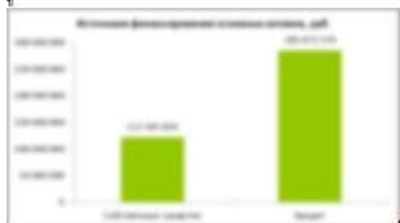
Статья инвестиций	Сумма, руб.
Депозит по аренде помещений	0
Ремонт помещений завода	0
Покупка, установка оборудования	0
Покупка автотранспортных средств	0
Мебель, оргтехника	0
Подготовительные работы, в т.ч. получение лицензий	0
Маркетинг и реклама	0
Прочие, 5% от инвестиц. выхлоп	0
Оборотный капитал	0
Запас денег на покрытие кассовых разрывов	0

Для запуска бизнеса необходимо млн. рублей. Из них большая часть (млн. руб.) — стоимость оборудования. При этом также необходим запас оборотных средств в размере млн. рублей и на покрытие кассовых разрывов — млн. рублей.



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

### Источники финансирования



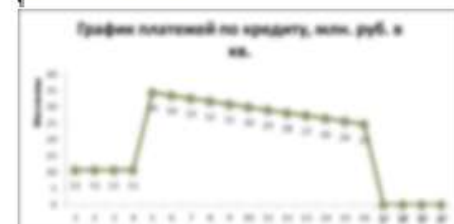
Как видно на диаграмме выше, инвестици в основные активы финансируются в пропорции: 33% — собственные средства, 67% — кредит.

### Условия кредита

Условие обслуживания кредита	Значения
Процентная ставка, % в год	8%
Срок кредита, лет	2
Отсрочка по телу кредита, лет	1
Отсрочка по процентам, лет	1
Сумма кредита	400
Процентная ставка, % в квартал	2%
Период возврата тела кредита, лет	1
Ежеквартальный платеж, тело кредита	100

Кредит берется на 2 года, отсрочка по выплате тела кредита составляет год, проценты начинают уплачиваться сразу же, процентная ставка составляет 8%, проценты начисляются на сумму кредита на начало квартала, ежеквартальный платеж по телу кредита составляет млн. руб.

### График возврата кредита



На диаграмме выше представлен график платежей по кредиту. Как видно на графике проценты начинают платиться сразу же — составляет в среднем млн. руб., уровень кредитной нагрузки приходится на кварталы, тогда необходимо оверрайт по млн. руб.



# 5.5

## Расчет налогов

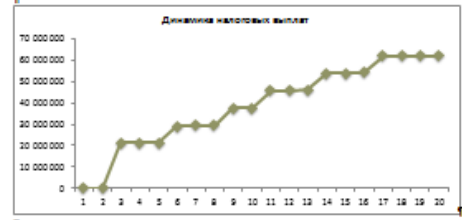
Для расчета налогов будем использовать традиционную систему налогообложения: налог на прибыль, НДС, налог на имущество, налог на землю.

Налог	Ставка	База	Когда	Квартальная ставка
Налог на прибыль	20,0%	От прибыли	ежеквартально	20%
Налог на имущество	2,2%	От стоимости здания, р/б в год		0,55%
НДС	18,0%		ежеквартально	18%

### План уплаты налогов

Налог	Сумма за год
Налог на прибыль	125 962 825
Налог на имущество	2 878 814
НДС	119 757 512
Итого	248 597 150

### Прогноз налоговых выплат

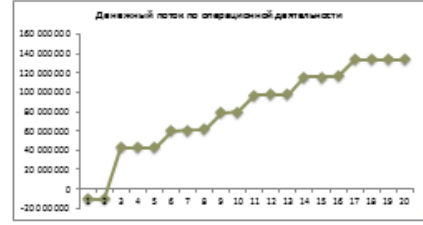
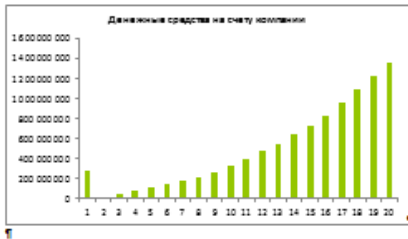


Предприятие работает по обычной системе налогообложения и уплачивает стандартные налоги. Наибольшую долю в структуре налоговых платежей занимает налог на прибыль и НДС.

# 5.6

## Основные отчеты

### Отчет о движении денежных средств (Cash flow)



По мере выхода на плановую максимальную мощность работы объекта растет величина денежных средств на счету компании. Положительный денежный поток по операционной деятельности достигается в 3 квартале после запуска фактической деятельности и получения выручки от реализации услуг, в дальнейшем наблюдается постепенное поступательное увеличение денежного потока по операционной деятельности.



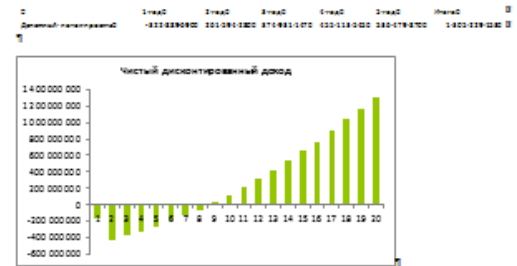
# 6.1

## Анализ инвестиционных показателей

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

Длина ставки дисконтирования	0	10%	0
Длина срока окупаемости		20%	0
Должностной фонд		70%	0
Требования к долговности заемных средств		20%	0
Процент по кредитам		15%	0
WACC	Квартал	Год	0
ЧДД за 5 лет	0	1700	0
ЧДД с учетом продажи бизнеса в конце	0	642 6925 610	0
ВНД за 5 лет	0	1 037 020 570	0
ВНД с учетом продажи бизнеса в конце	0	16%	62%
Срок окупаемости	0	20	20

### Прогноз денежного потока от проекта



В соответствии с расчетом чистый дисконтированный доход за 5 лет составит 4,2 млрд рублей, внутренняя норма доходности — 63% за год, 79% с учетом продажи бизнеса в конце. Срок окупаемости составит 2 года (8 кварталов). На графике хорошо видно динамику изменения величины чистого дисконтированного дохода.

# 6.3

## Анализ рисков

### Методология

Анализ рисков будет проведен в соответствии с данной классификацией рисков

**Стратегический риск:** (Стратегический риск состоит в том, что рынок сбыта проекта может увеличиться или уменьшиться, что приведет к финансовым потерям)

**Коммерческий риск:** (Коммерческий риск проявляется в том, что компания может потерять часть своих клиентов. Это приводит к тому, что не все произведенная продукция будет продана, а выручка ниже ожидаемых расходов, прибыль будет отрицательной)

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

**Операционный риск:** (Операционный риск имеет место в том, что компания не может обеспечить качество или количество услуг, следовательно, возникнет избыточность запасов, расходы на обслуживание производства, обслуживание клиентов, увеличение затрат на закупку сырья, увеличение затрат на электроэнергию, затраты на персонал и т.д.)

**Риск обслуживания:** (Риск обслуживания: активы в работоспособном состоянии — неправильная оценка 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 потенциально изменений факторов риска. Анализ чувствительности

применяется для оценки риска. Учитывает выявление 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 обосновать управленческие решения.

Анализ чувствительности проводится с учетом изменения параметров, указанных ниже

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

Финансовый риск ассоциируется с таким параметром, как стоимость финансирования — в данном случае процентная ставка по кредиту

Операционный риск описывается параметрами расходов: доля себестоимости в среднем чеке, и величине постоянных расходов. Доля себестоимости в среднем чеке зависит от стоимости сырья и комплектующих. Величине постоянных расходов зависит от затрат на персонал, электричество, 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
- Зарплата платя

Изменяя эти параметры, мы определим, как меняются результаты проекта

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

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





02

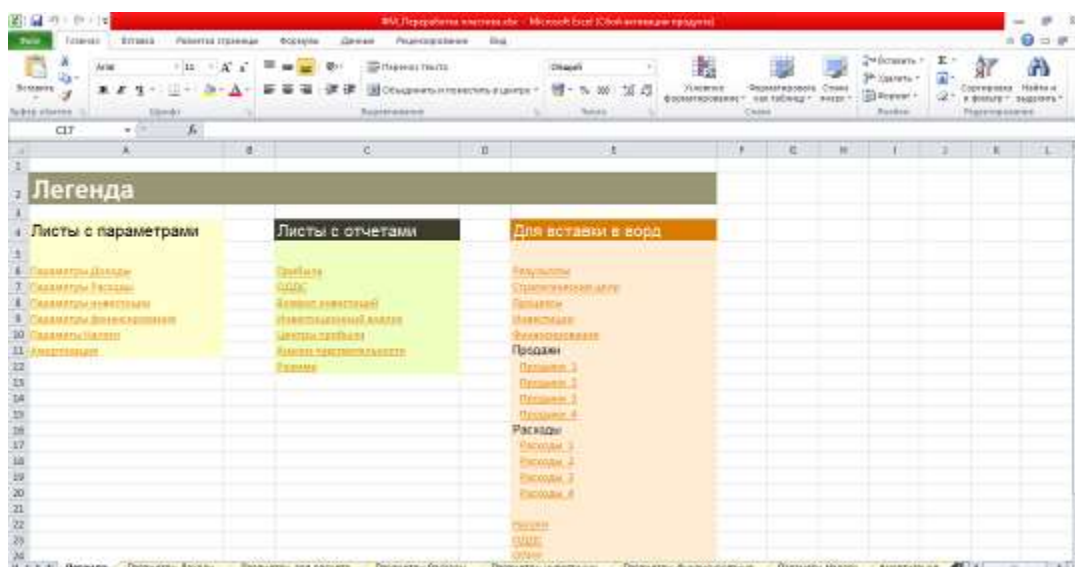
ОПИСАНИЕ  
ФИНАНСОВОЙ  
МОДЕЛИ

# 2.1

## Структура финансовой модели

---

**Финансовая модель – это отдельный файл в формате MS Excel – по сути это отдельный продукт, разработанный для планирования бизнеса и расчета всех его показателей. Каждый из параметров финансовой модели можно менять вручную. Макросов в финансовой модели нет. Все формулы прозрачны и доступны для изменения.**



Финансовая модель состоит из 3х групп листов:

- Листы с параметрами – отдельные листы, на которых вы можете менять любой параметр;
- Листы с отчетами – это отдельная группа листов, на которых формируются основные расчеты;
- Листы с таблицами и диаграммами для бизнес-плана – это специальные листы, где все таблицы, графики и диаграммы уже подготовлены в нужном формате и нужном размере так, что бы их было легко вставлять в бизнес-план;

## 2.2

# Параметры, которые МОЖНО МЕНЯТЬ

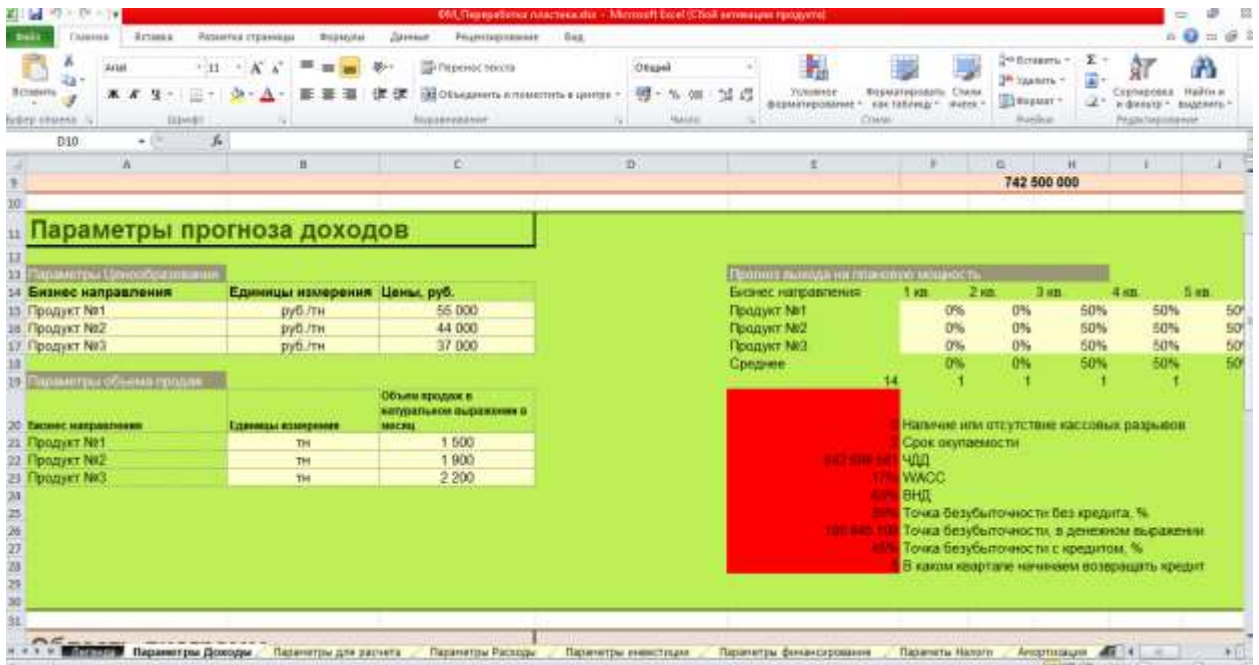
---

Можно менять все параметры проекта. Всего в финансовой модели 147 параметров, доступных для изменения.

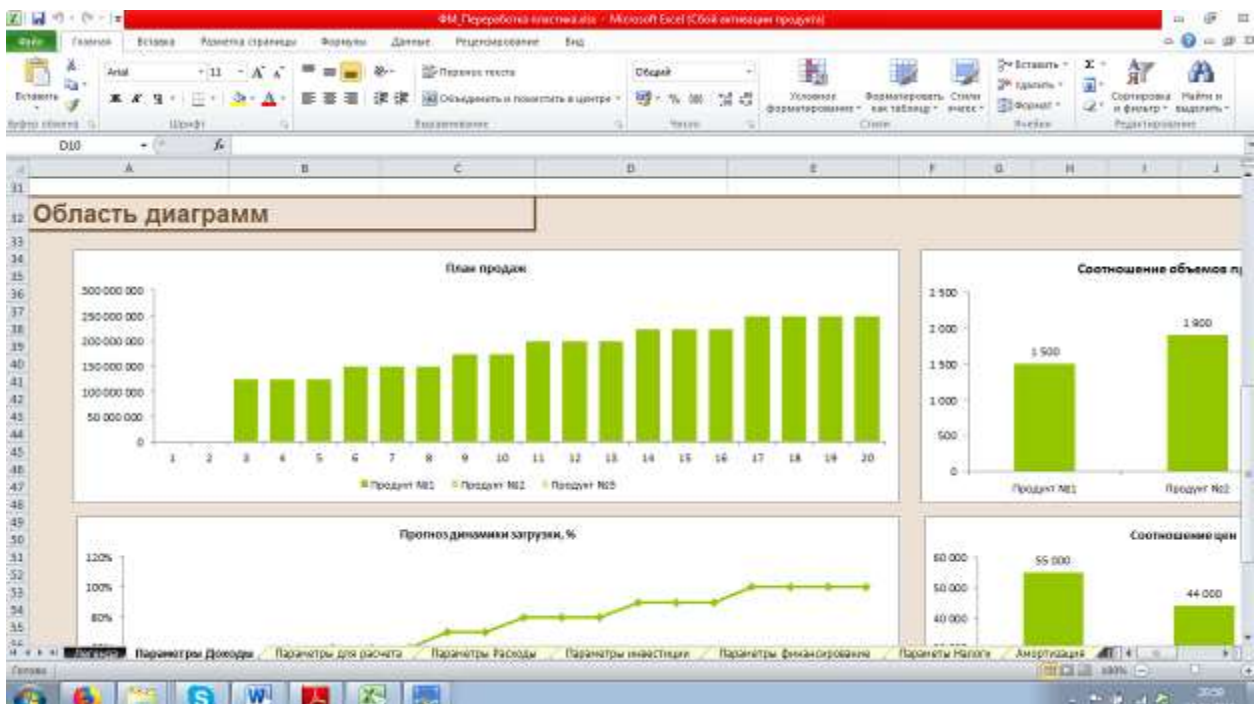
**Параметры, которые можно менять сгруппированы следующим образом:**

1. **«План доходов»** - это параметры, которые отвечают за план продаж (объем продаж, цены, сезонность, процент загрузки и т.д.).
2. **«План расходов»** - эти параметры отвечают за операционные расходы проекта (себестоимость, заработная плата, аренда, коммунальные платежи, ГСМ и т.д.)
3. **«План инвестиций»** - эта группа параметров отвечает за расчет инвестиционных затрат (оборудование, автотранспортные средства, помещение, оборотные средства и т.д.).
4. **«План финансирования»** - это отдельная вкладка, где можно менять условия финансирования (стоимость кредита, отсрочку по выплате процентов, долю собственных средств, долю заемных средств).
5. **«Параметры Налогов»** - специальная вкладка, предназначенная для определения суммы налогов, которые будет платить бизнес.
6. **«Амортизация»** - на этой вкладке можно изменить способ амортизации имущества.

## Группа параметров, отвечающих за План доходов



## Диаграммы, которые помогут визуализировать прогноз доходов, строятся автоматически



## Группа параметров, отвечающих за План расходов:

Экранная заставка Excel с заголовком "ФМ\_Переработка пластмассы.xls - Microsoft Excel (Свой активный проект)".

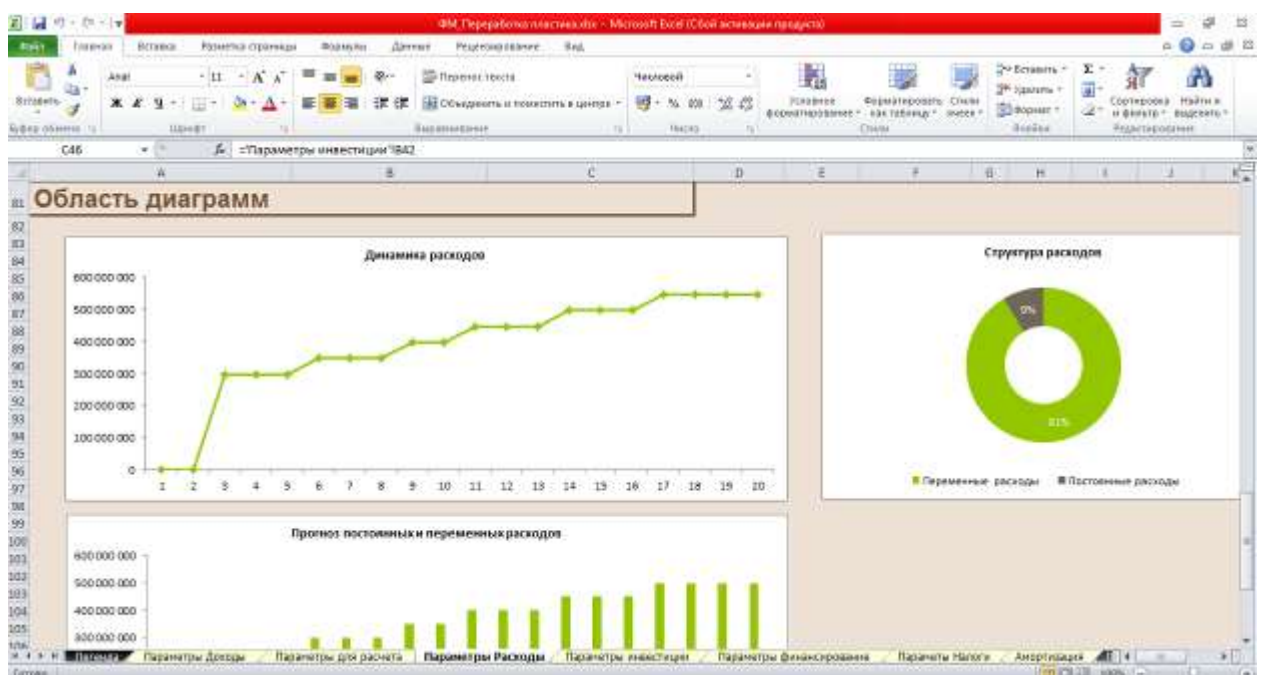
Таблица "Параметры прогноза расходов" (линии 34-43):

Параметры прогноза расходов			
Параметры переменных расходов			
37	Вектор направления	Единицы измерения	Доля переменных расходов в цене продаж, %
38	Продукт №1	руб./шт.	59%
39	Продукт №2	руб./шт.	57%
40	Продукт №3	руб./шт.	78%
41			Переменные расходы
42			32285,71429
43			26285,71429
44			26285,71429
Параметры постоянных расходов			
45	Статья расходов	Единица измерения	Значение в месяц
45	Зароботная плата	на весь персонал	6 962 650
46	Аренда помещений	руб. в мес.	5 000 000
47	Коммунальные платежи	руб. в мес.	350 000
48	Расходные материалы для оборудования	руб. в мес.	400 000
49	ТСМ	руб. в мес.	200 000
50	Хозяйственные расходы	руб. в мес.	150 000
51	Канцелярские расходы	руб. в мес.	50 000
52	Маркетинг и реклама	руб. в мес.	150 000
53	Бухгалтерия	руб. в мес.	40 000
54	Телефон	руб. в мес.	20 000
55	Интернет	руб. в мес.	20 000
56	Прочие расходы	10% от постоянных расходов	1 434 265
57			4 302 795

Справа от таблицы видна панель параметров с красными выделенными элементами:

- 0 Наличие или отсутствие кассовых разрывов
- 1 Срок окупаемости
- 2 ЧДД
- 3 WACC
- 4 ВНД
- 5 Точка безубыточности без кредита, %
- 6 Точка безубыточности в денежном выражении
- 7 Точка безубыточности с кредитом, %
- 8 В каком квартале начнется возвращать и

Диаграммы, которые помогут визуализировать прогноз расходов, строятся автоматически – сразу в хорошем дизайне и правильном размере



## 2.3

# Возможности финансовой модели

Клиент может формировать любой План продаж за один клик.

Параметры ценообразования		
Бизнес направления	Единицы измерения	Цены, руб.
Продукт №1	руб./тн	55 000
Продукт №2	руб./тн	44 000
Продукт №3	руб./тн	37 000

Параметры объема продаж		
Бизнес направления	Единицы измерения	Объем продаж в натуральном выражении в месяц
Продукт №1	тн	1 500
Продукт №2	тн	1 900
Продукт №3	тн	2 200

- Можно менять названия продуктов/услуг;
- Можно изменять цены в соответствии с вашей концепцией;
- Можно менять объем продаж;

Предусмотрен гибкий инструмент формирования календарного плана продаж по кварталам:

Бизнес направления	1 кв	2 кв	3 кв	4 кв	5 кв	6 кв	7 кв	8 кв	9 кв	10 кв	11 кв	12 кв	13 кв	14 кв
Продукт №1	0%	0%	50%	50%	50%	60%	60%	60%	70%	70%	80%	80%	80%	90%
Продукт №2	0%	0%	50%	50%	50%	60%	60%	60%	70%	70%	80%	80%	80%	90%
Продукт №3	0%	0%	50%	50%	50%	60%	60%	60%	70%	70%	80%	80%	80%	90%
Среднее														

Финансовая модель сама сформирует все диаграммы и графики.



Модель позволяет Клиенту определить какие статьи затрат у него будут и суммы этих затрат.

A				B		C		D		E	
<b>Параметры прогноза расходов</b>											
Параметры переменных расходов											
Бизнес направления	Единицы измерения		продажи, %			Переменные расходы					
Продукт №1	руб./тн		59%			2285,71429					
Продукт №2	руб./тн		67%			2285,71429					
Продукт №3	руб./тн		76%			2285,71429					
Параметры постоянных расходов											
Статья расходов	Единицы измерения		Значение в мес.			Сумма в квартал					
Зарботная плата	на весь персонал		6 962 650			20 887 950					
Аренда помещения	руб. в мес.		6 000 000			18 000 000					
Коммунальные платежи	руб. в мес.		350 000			1 050 000					
Расходные материалы для оборудования	руб. в мес.		400 000			1 200 000					
ГСМ	руб. в мес.		200 000			600 000					
Хозяйственные расходы	руб. в мес.		150 000			450 000					
Канцелярские расходы	руб. в мес.		50 000			150 000					
Маркетинг и реклама	руб. в мес.		150 000			450 000					
Бухгалтерия	руб. в мес.		40 000			120 000					
Телефон	руб. в мес.		20 000			60 000					
Интернет	руб. в мес.		20 000			60 000					
Прочие расходы	10% от постоянных расходов		1 434 265			4 302 795					

Формирование расчетов инвестиционного этапа осуществляется в соответствии с планом графиком. Стоимость затрат и длительность периодов определены на основе консультаций с подрядчиками соответствующих услуг.

Статьи инвестиций	1 мес.	2 мес.	3 мес.	4 мес.	5 мес.	6 мес.
Депозит по аренде помещения	36 000 000	0	0	0	0	0
Ремонт помещений завода	0	50 000 000	50 000 000	0	0	0
Покупка, установка оборудования	0	0	0	45 000 000	60 000 000	45 000 000
Покупка автотранспортных средств	0	0	0	0	3 600 000	3 600 000
Мебель, оргтехника	0	0	0	0	0	1 500 000
Подготовительные работы, в т.ч.	250 000	250 000	250 000	500 000	500 000	750 000
Маркетинг и реклама	0	0	0	0	500 000	500 000
Прочие, 5% от инвестиций выше	1 491 000	1 491 000	1 491 000	2 982 000	2 982 000	4 473 000
Оборотный капитал	0	0	0	0	47 354 693	47 354 693
Запас денег на покрытие кассовых	21 410 518	0	0	0	0	0
<b>Инвестиции</b>	<b>59 151 518</b>	<b>51 741 000</b>	<b>51 741 000</b>	<b>48 482 000</b>	<b>114 936 693</b>	<b>103 177 693</b>

Таким образом, финансовая модель позволяет:

- Определить суммы затрат в основные статьи инвестиционного плана (оборудование, помещение, транспорт, материалы, оборотные средства);
- Рассчитать потребность в инвестициях на ближайшие 3-6 месяцев;
- Застраховать себя от возможных кассовых разрывов и минимизировать риски;



Указав условия финансирования Клиент автоматически получает полный расчет обслуживания кредита: получение и возврат основной суммы долга, график уплаты процентов

4 <b>Параметры финансирования</b>		
5		
6	Справочно: план инвестиций	
7	Статьи инвестиций	
8	Депозит по аренде помещения	36 000 000
9	Ремонт помещений завода	100 000 000
0	Покупка, установка оборудования	150 000 000
1	Покупка автотранспортных средств	7 200 000
2	Мебель, оргтехника	1 500 000
3	Подготовительные работы, в т.ч. получение лицензии	2 500 000
4	Маркетинг и реклама	1 000 000
5	Прочие, 5% от инвестиций выше	14 910 000
6	Оборотный капитал	94 709 385
7	<b>Итого:</b>	<b>407 819 385</b>
8		
9		
0	<b>Источники финансирования</b>	
1	Собственные средства в основные инвестиции	30%
2	Кредит	70%
3	<b>Итого:</b>	<b>100%</b>
4		
5	Структура финансирования основных средств проекта в денежном выражении	
6	Собственные средства в основные инвестиции	122 345 816
7	Собственные средства на уплату процентов и покрытие кассовых разрывов	21 410 518
8	Кредит	285 473 570
9	<b>Итого:</b>	<b>429 229 903</b>

Таким образом, с помощью финансовой модели вы сможете:

- определить сумму, необходимых кредитных средств;
- рассчитать график погашения кредита: тела и процентов;
- сравнить различные варианты погашения кредита и выбрать оптимальный;

Продукт «Финансовая модель» сама построит все необходимые таблицы: Отчет о движении денежных средств, Отчет о прибылях и убытках, План продаж, План расходов и др.

ОДДС\_1

Операционная деятельность		За 1 год	
Доход с продаж		10 246 500 000	
Продукт №1		2 415 500 000	
Продукт №2		3 461 040 000	
Продукт №3		3 369 960 000	
<b>Прогноз расходов</b>		<b>8 624 446 163</b>	
Расходы переменных расходов		6 884 620 000	
Продукт №1		2 054 942 857	
Продукт №2		2 303 614 286	
Продукт №3		2 576 262 857	
Расходы постоянных расходов		851 953 410	
Заработная плата		375 983 100	
Аренда помещений		324 000 000	
Коммунальные платежи		18 900 000	
Расходные материалы для оборудования		21 600 000	
ГСМ		10 800 000	
Хозяйственные расходы		2 100 000	
Капитальные расходы		2 100 000	
Маркетинг и реклама		2 100 000	
Бухгалтерия		2 100 000	
Телефон		1 050 000	
Интернет		1 050 000	
Прочие расходы		77 450 310	
Уплата процентов		132 408 218	
Налоги		775 367 828	
<b>Итого по операционной деятельности</b>		<b>1 622 053 837</b>	
Инвестиционная деятельность		За 1 год	
Доход с продаж		0	
Продукт №1		0	
Продукт №2		0	
Продукт №3		0	
<b>Прогноз расходов</b>		<b>10 705 259</b>	
Расходы переменных расходов		0	
Продукт №1		0	
Продукт №2		0	
Продукт №3		0	
Расходы постоянных расходов		0	
Заработная плата		0	
Аренда помещений		0	
Коммунальные платежи		0	
Расходные материалы для оборудования		0	
ГСМ		0	
Хозяйственные расходы		0	
Капитальные расходы		0	
Маркетинг и реклама		0	
Бухгалтерия		0	
Телефон		0	
Интернет		0	
Прочие расходы		0	
Уплата процентов		10 705 259	
Налоги		0	
<b>Итого по операционной деятельности</b>		<b>-10 705 259</b>	

1 год					
Прогноз расходов	1 кв.	2 кв.	3 кв.	4 кв.	Итого
Переменные расходы		0	0 249 450 000	249 450 000	<b>498 900 000</b>
Постоянные расходы		0	0 47 330 745	47 330 745	<b>94 661 490</b>
<b>Итого</b>		<b>0</b>	<b>0 296 780 745</b>	<b>296 780 745</b>	<b>593 561 490</b>

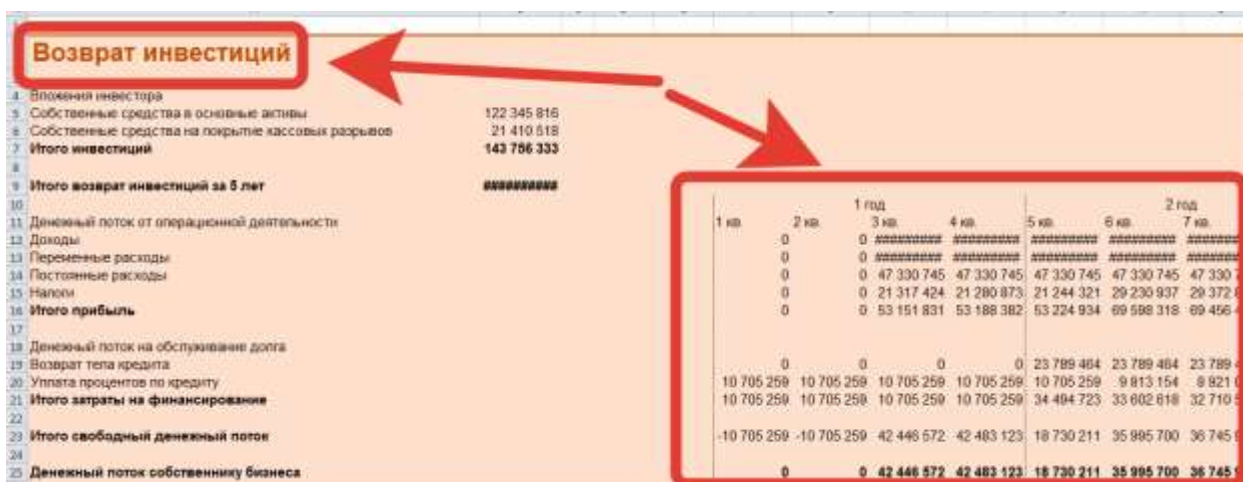
  

2 год					
Прогноз расходов	5 кв.	6 кв.	7 кв.	8 кв.	Итого
Переменные расходы	249 450 000	299 340 000	299 340 000	299 340 000	<b>1 147 470 000</b>
Постоянные расходы	47 330 745	47 330 745	47 330 745	47 330 745	<b>189 322 980</b>
<b>Итого</b>	<b>296 780 745</b>	<b>346 670 745</b>	<b>346 670 745</b>	<b>346 670 745</b>	<b>1 336 792 980</b>

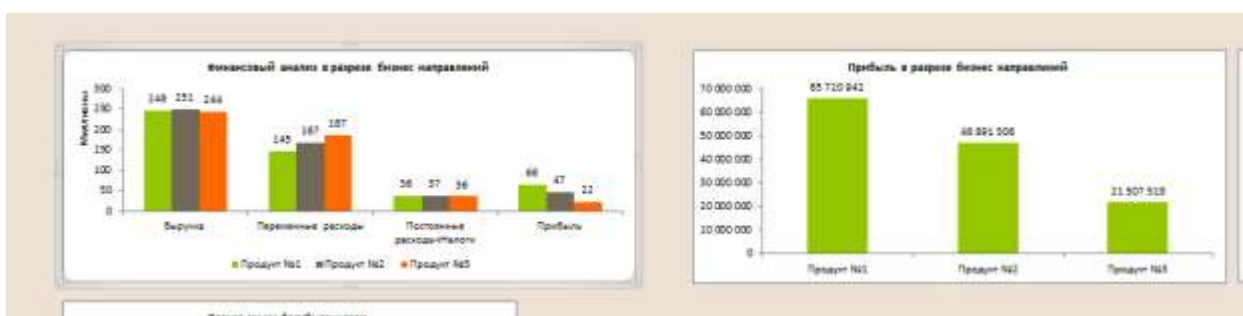
  

3 год					
Прогноз расходов	9 кв.	10 кв.	11 кв.	12 кв.	Итого
Переменные расходы	349 230 000	349 230 000	399 120 000	399 120 000	<b>1 496 700 000</b>
Постоянные расходы	47 330 745	47 330 745	47 330 745	47 330 745	<b>189 322 980</b>
<b>Итого</b>	<b>396 560 745</b>	<b>396 560 745</b>	<b>446 450 745</b>	<b>446 450 745</b>	<b>1 686 022 980</b>

Программа автоматически формирует максимально быстрый график возврата инвестиций и автоматически проводит расчет окупаемости и рентабельности вложений



Проводится анализ центров прибыли, который позволяет не только посчитать прибыль в целом, но также посчитать прибыль по каждому продукту или продуктовой группе.



# Благодаря финансовой модели достигаются следующие цели:

---

Формируются ключевые прогнозы бизнеса:

- план продаж;
- план расходов;
- план инвестиций;

Определяется оптимальный формат запуска бизнеса:

- Продуктовая матрица (какие продукты продавать);
- Ценовая политика (по какой цене);
- План действий (график инвестиций и график продаж)

Разрабатывается самый выгодный способ  
финансирования инвестиционного проекта:

- Сумма финансирования;
- Условия кредита;
- График возврата кредитных и инвестиционных средств;

03

О КОМПАНИИ

# О консалтинговой компании «Бизнес-план Про»

---

Консалтинговая компания «Бизнес-план ПРО» специализируется на услугах по разработке бизнес-планов, анализу рынков и финансовому моделированию инвестиционных проектов.

Бизнес-планы компании базируются на информации, полученной от непосредственных игроков рынка, экспертов, отраслевых порталов, профильных министерств и аналитических изданиях.

С 2010 года по настоящее время компанией «Бизнес-план ПРО» было разработано 430 бизнес-планов: как инициативных, так и индивидуальных. Мы работаем, используя свой опыт и внутренние ресурсы для быстрого и качественного обслуживания российских и иностранных клиентов.

Консалтинговая компания «Бизнес-план ПРО» имеет опыт реализации российских и иностранных проектов в производственном секторе, сетевой розничной торговле, топливно-энергетическом комплексе, сельском хозяйстве, в сфере общественного питания и строительной промышленности.

Компания обладает мощной исследовательской и технологической базой, собственными разработками в области бизнес-планирования и инвестиционного анализа. В консалтинговой компании «Бизнес-план ПРО» работают дипломированные специалисты, обладающие глубокими знаниями в корпоративных финансах, бизнес-планировании, маркетинге и различных отраслях экономики.

Данный бизнес-план  
вместе с  
финансовой  
моделью – это  
лучшее решение  
для тех, кто ставит  
следующие цели:

- Получение кредита в российском или европейском банке;
  - Привлечение инвестиций;
  - Анализ инвестиционного проекта для себя;
  - Самостоятельная разработка бизнес-плана на основе готового шаблона;
-