

# Бизнес-план: МЕБЕЛЬНОГО ПРОИЗВОДСТВА: КОРПУСНАЯ, МЯГКАЯ, ОФИСНАЯ МЕБЕЛЬ

---



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

ДЕМОВЕРСИЯ

# 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, что бы 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! Далее 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, что бы 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 — 30% — собственные средства или средства инвестора, 70% — средства банка. ¶

• **Результаты**

¶

Инвестиции и финансирование проекта		
Инвестиций всего	429 803 000	₽
Инвестиции: оборудование	758 333 000	₽
в бизнес	348 210 000	₽
на покрытие износных расходов на период 1 год	410 210 000	₽
Кредиты	478 870 000	₽
Проектная ставка	15%	%
Срок кредита	48	мес
Отсрочка по платежам по кредитам	12	мес
Отсрочка по платежам по проектам	24	мес
то	то	%
Операционная деятельность		
Выручка, год	800 000 000	₽
ПДТ кредитов ссудированный	200 000 000	₽
ПДТ кредитов нессудированный	200 000 000	₽
ПДТ иная	800 000 000	₽
Расходы, год	620 150 000	₽
Переменные расходы	1 288 800 000	₽
Постоянные расходы	159 322 800	₽
Налоги	248 827 150	₽
Маржинальная прибыль, год	400 000 000	₽
Чистая прибыль, год	478 870 000	₽
то	то	%
Анализ рентабельности		
Рентабельность продаж (Прибыль к Выручке)	18%	%
Рентабельность активов (Прибыль к Инвестициям)	125%	%
Маржинальность бизнеса (Маржа к Выручке)	33%	%
то	то	%
Инвестиционный анализ		
Инвестиции в бизнес	229 803 000	₽
Срок окупаемости, лет	2	лет
ЧДД	698 561 000	₽
ВНД	623%	%

¶

Анализ показывает, что для запуска бизнеса нужно 429 млн. рублей, объем продаж в год составит 800 млн. руб., чистая прибыль — 478 млн. рублей в год. ¶

¶

При этом срок окупаемости составит 2 года, внутренняя норма доходности — 18%, Чистый дисконтированный доход — 698 млн. рублей. ¶

¶

Экономический анализ эффективности проекта показывает его инвестиционную привлекательность. ¶

¶

..... ¶

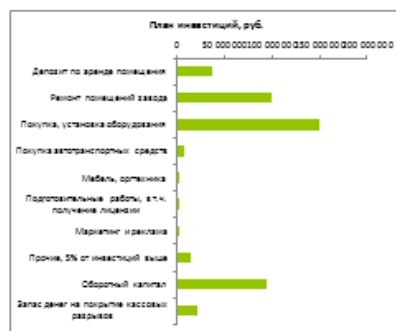
# 5.1¶

## Инвестиционный план¶

### Структура инвестиций¶

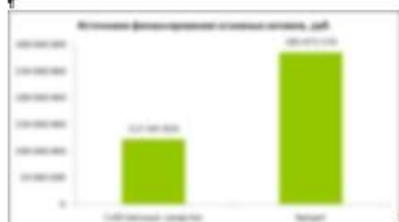
Статья инвестиций	Сумма, руб. «
Депозит по аренде помещений	«
Ремонт помещений завода	«
Покупка, установка оборудования	«
Покупка автотранспортных средств	«
Мебель, оргтехника	«
Подготовительные работы, в т.ч. получение лицензий	«
Маркетинг и реклама	«
Прочие, 5% от инвестиций выше	«
Оборотный капитал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

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, инвестиции в основные активы финансируются в пропорции: млн.¶

33% — собственные средства,¶

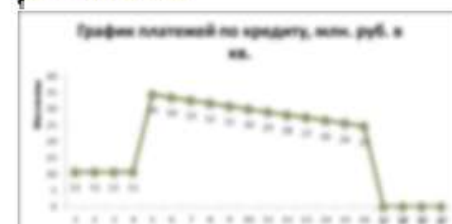
67% — кредит.¶

### Условия кредита¶

Параметры	Значения
Процентная ставка, % в год	30%
Срок кредита, лет	2
Отсрочка по телу кредита, лет	1
Отсрочка по процентам, лет	1
Сумма кредита	200 000 000
Процентная ставка, % в квартал	3%
Период возврата тела кредита, лет	1
Ежеквартальный платеж по телу кредита	10 000 000

Кредит берется на 2 года, отсрочка по выплате тела кредита составляет 1 год, проценты начинают уплачиваться сразу же, процентная ставка составляет 30%, 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 — составляют в среднем млн. руб., пиковая кредитная нагрузка приходится на 4 кварталы, тогда необходимо возвращать по млн. руб.¶

## План расходов

- Переменные расходы

Цена, установленная исходя из следующих данных: 7

.....

Рисунок. Цены



### Параметры переменных расходов

Бизнес-направление	Единицы измерения	Доля переменных расходов в цене продаж, %	Переменные расходы
Продукты/Услуги №1	руб./шт.	%	-
Продукты/Услуги №2	руб./шт.	%	-
Продукты/Услуги №3	руб./шт.	%	-

	Объем продаж при % загрузки в	Объем продаж при % загрузки в
Вариант А	70%	80%
Вариант Б	60%	90%
Вариант В	50%	100%

Билдвэр, нэрэмжлэг	Хэргийн	Төрөл
Прогам-Учир-НЭ1	-	3
Прогам-Учир-НЭ2	-	3
Прогам-Учир-НЭ3	-	3
Монгол	-	3

Переменные расходы высчитываются исходя из видов услуг, цены продажи, доли себестоимости (определяемой условиями, на которых мы будем осуществлять затраты). Переменные затраты включают в себя расходы на приобретение сырья для производства продукции и прочие затраты. ..... Разные строки .....»

- **Постоянные расходы**

Статьи расходов	Единица измерения	Значение в месяц
Заработная плата	на всех персонале	
Аренда помещения	руб. в мес.	
Коммунальные платежи	руб. в мес.	
Расходные материалы для оборудования, содержание оборудования	руб. в мес.	
ГСМ	руб. в мес.	
Хозяйственные расходы	руб. в мес.	
Канцелярские расходы	руб. в мес.	
Маркетинг и реклама	руб. в мес.	
Бухгалтерия	руб. в мес.	
Телефоны	руб. в мес.	
Интернет	руб. в мес.	
Прочие расходы	% от постоянных расходов	

Постоянные расходы		
Суть расходов	Объем расходов при % загрузки в квартал	Объем расходов при % загрузки в год
Амортизационные платежи	-	-
Арендные платежи	-	-
Коммунальные платежи	-	-
Расходные материалы для оборудования, содержание оборудования	-	-
ГОМе	4	4
Хозяйственные расходы	4	4
Канцелярские расходы	4	4
Маркетинг и реклама	4	4
В бухгалтерии	4	4
Телефоны	4	4
Интернет	4	4
Прочие расходы	-	-
Итого	-	-

- Прогноз-расходов

Прогноз расходов	«Б.О	«Б.О	«Б.О	«Б.О	Итого
Переменные расходы	-	-	-	-	-
Постоянные расходы	-	-	-	-	-
Итого	-	-	-	-	-
«	«	«	«	«	«
Прогноз расходов	«Б.О	«Б.О	«Б.О	«Б.О	Итого
Переменные расходы	-	-	-	-	-
Постоянные расходы	-	-	-	-	-
Итого	-	-	-	-	-
«	«	«	«	«	«
Прогноз расходов	«Б.О	«Б.О	«Б.О	«Б.О	Итого
Переменные расходы	-	-	-	-	-
Постоянные расходы	-	-	-	-	-
Итого	-	-	-	-	-
«	«	«	«	«	«
Прогноз расходов	«Б.О	«Б.О	«Б.О	«Б.О	Итого
Переменные расходы	-	-	-	-	-
Постоянные расходы	-	-	-	-	-
Итого	-	-	-	-	-
«	«	«	«	«	«
Прогноз расходов	«Б.О	«Б.О	«Б.О	«Б.О	Итого
Переменные расходы	-	-	-	-	-
Постоянные расходы	-	-	-	-	-
Итого	-	-	-	-	-
«	«	«	«	«	«
Прогноз расходов	«Б.О	«Б.О	«Б.О	«Б.О	Итого
Переменные расходы	-	-	-	-	-
Постоянные расходы	-	-	-	-	-
Итого	-	-	-	-	-
«	«	«	«	«	«

В таблице указаны переменные и постоянные расходы завода в поквартальной разбивке за 4-лет горизонт планирования. §

## 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 имущества на балансе	раз в год	0,55%
НДС	18,0%	-	ежеквартально	18%

#### План уплаты налогов

Налог	Сумма за год
Налог на прибыль	125 962 8254
Налог на имущество	2 876 8144
НДС	119 757 5124
Итого	248 597 1504

#### Прогноз налоговых выплат

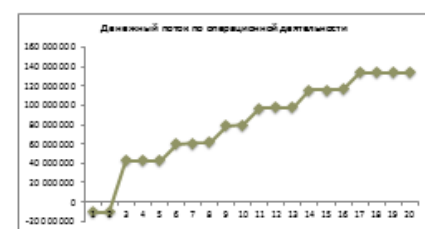
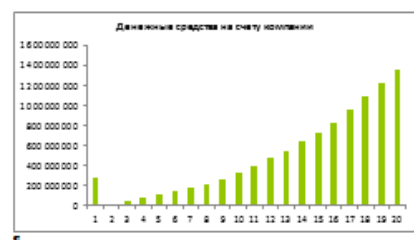


Предприятие работает по обычной системе налогообложения и уплачивает стандартные налоги. Наибольшую долю в структуре налоговых платежей занимает налог на прибыль и НДС.

## 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 от операционной деятельности достигается в 3-м квартале после запуска фактической деятельности и получения выручки от реализации услуг, в дальнейшем наблюдается постепенное поступательное увеличение денежного потока по операционной деятельности.

• Отчет о Движении Денежных Средств за 5 лет

[illegible]

• Отчет о движении денежных средств за 1-й квартал 2007 г.

[illegible]

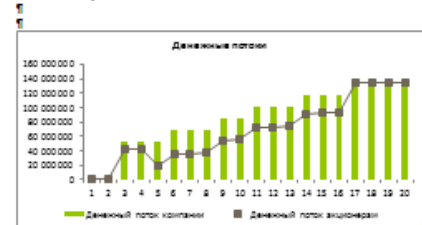
## 5.7 Доход инвестора


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

Ставка дисконтирования для инвестора		20%		в
"	"	"	"	"
ЧДД за 5 лет		571 061 776		в
ЧДД с учетом продажи бизнеса		1 582 029 879		в
"	"	"	"	"
ВНД за 5 лет			квартала	год
ВНД с учетом продажи бизнеса		25%		101%
"	"	28%		114%
"	"	"	"	"
"	"	"	"	"
Срок окупаемости			квартала	год
"	"		6	1,5
"	"	"	"	"
"	"	"	"	"
Стоимость созданного бизнеса в конце срока планирования		2 682 399 348		в

- Прогноз денежных потоков инвестору<sup>1</sup>

Денежный поток собственному бизнесу	1-го 6 928 992	2-го 126 999 014	3-го 256 576 263	4-го 251 030 640	5-го 256 176 670	Итого 1 257 990 766
--	-------------------	------------------------	------------------------	------------------------	------------------------	------------------------



Для целей настоящего документа ставка дисконтирования для инвестора принимается равной 20%. В этом случае ЧДД без учета стоимости 571'081 тыс. рублей, ВНД без учета 101%, а в объеме продаж бизнеса – 114%. Срок окупаемости проекта составляет 1,5 года. Денежный потокационный будет увеличиваться в ходе деятельности компании по мере выхода на плановую максимальную мощность объекта и возврата основного долга по кредиту в соответствии с приведенным выше графиком. 

## 6.1¶

### Анализ· инвестиционных· показателей¶

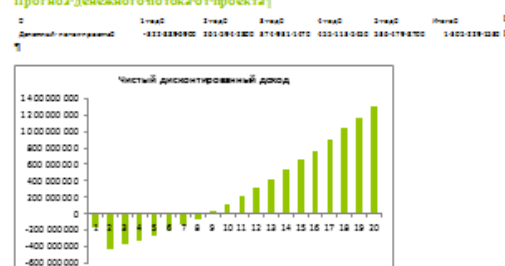
¶  
¶  
¶

• Ставка дисконтирования, срок окупаемости, ЧДД, БНД, стоимости создаваемого бизнеса¶

Длительность ставки дисконтирования	0	10%	0
Доля собственного капитала	10%	0	0
Должностной фонд	1	0	0
Требования к доходности собственного фонда	10%	0	0
Процент по кредитам	15%	0	0
•	•	•	•
•	Квартал	Год	0
WACC	4%	17%	0
•	•	•	•
ЧДД за 5 лет	0	642 692 561	0
ЧДД с учетом продажи бизнеса в конце	1	637 030 573	0
•	•	•	•
•	Квартал	Год	0
БНД за 5 лет	16%	63%	0
БНД с учетом продажи бизнеса в конце	20%	79%	0
•	•	•	•
•	Квартал	Год	0
Срок окупаемости	0	20	0

¶  
.....¶

¶  
Прогноз денежного потока от проекта¶



¶  
Чистый дисконтированный доход  
В соответствии с расчетом чистый дисконтированный доход за 5 лет составит 642 692 тыс. рублей, внутренняя норма доходности — 63% за год, 79% с учетом продажи бизнеса в конце. Срок окупаемости составит 2 года (8 кварталов). На графике хорошо видна 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 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 все произведенная продукция будет продана, увеличатся постоянные расходы, прибыль будет отрицательной).¶

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

¶ Операционный риск: (Операционный риск охватывает неопределенность производства, обслуживания или оказания услуг, следовательно, влияет на прибыльность проекта. В основе безопасности производства и обслуживания услуг лежат следующие факторы: качество сырья, затраты на ГСМ, на электроэнергию, затраты на персонал и др. для производственных структур — использование оборудования, анализ безопасности затрат, качество обслуживания клиентов).¶

¶ Риск обслуживания: (Риск поддержания активов 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 потенциального изменения 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 риски 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. 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.¶
- Зарплата плата.¶

¶ 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

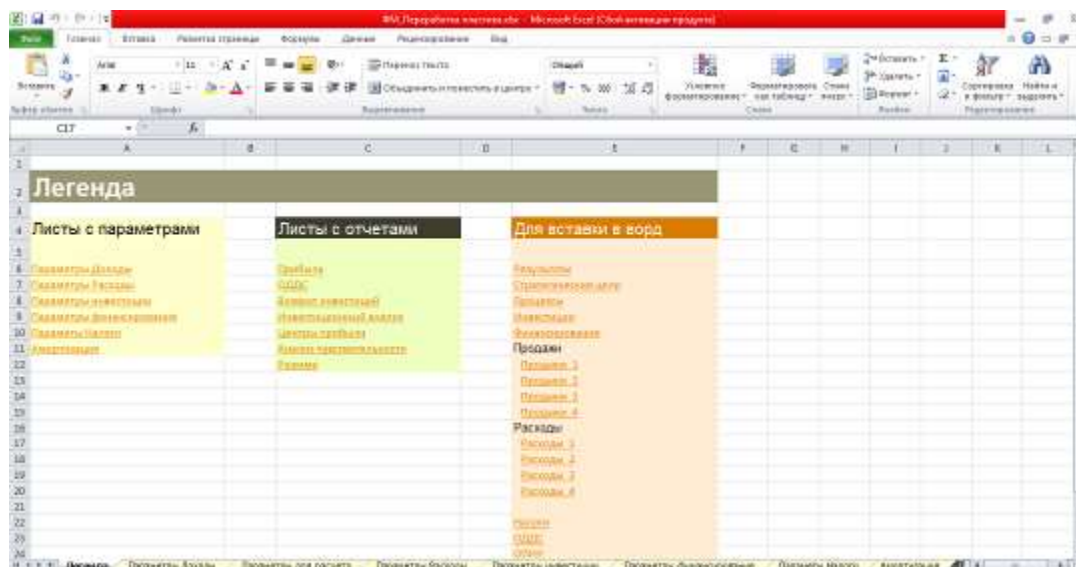
# ОПИСАНИЕ ФИНАНСОВОЙ МОДЕЛИ

# 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

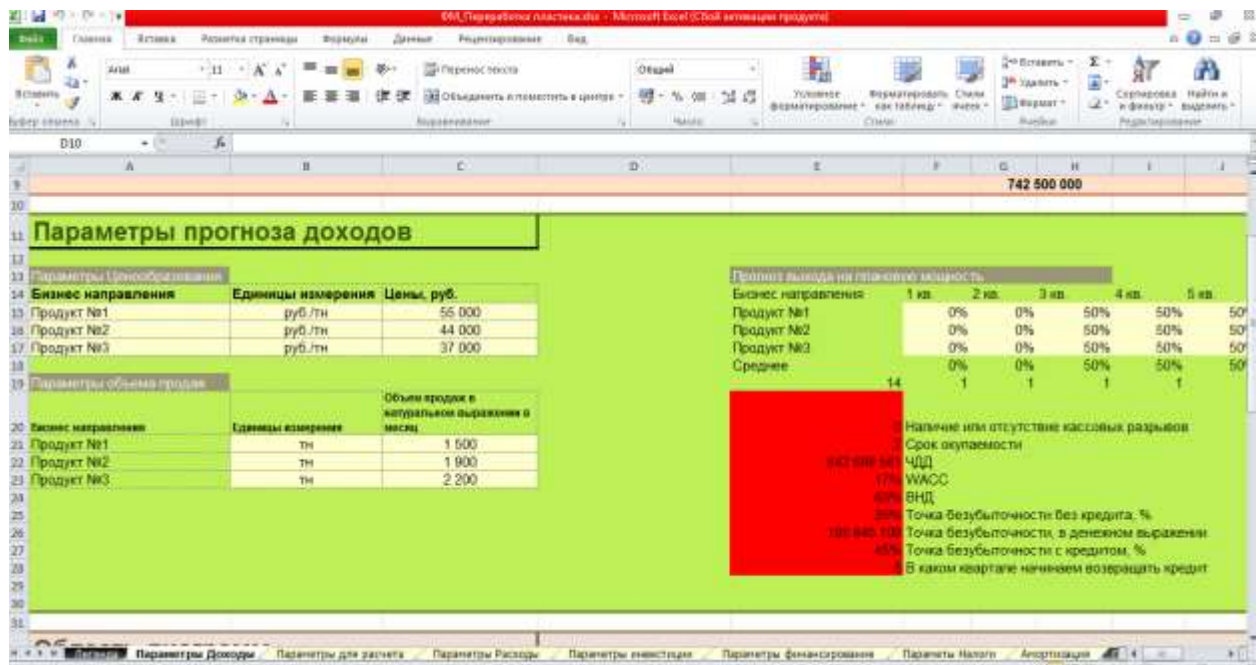
---

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

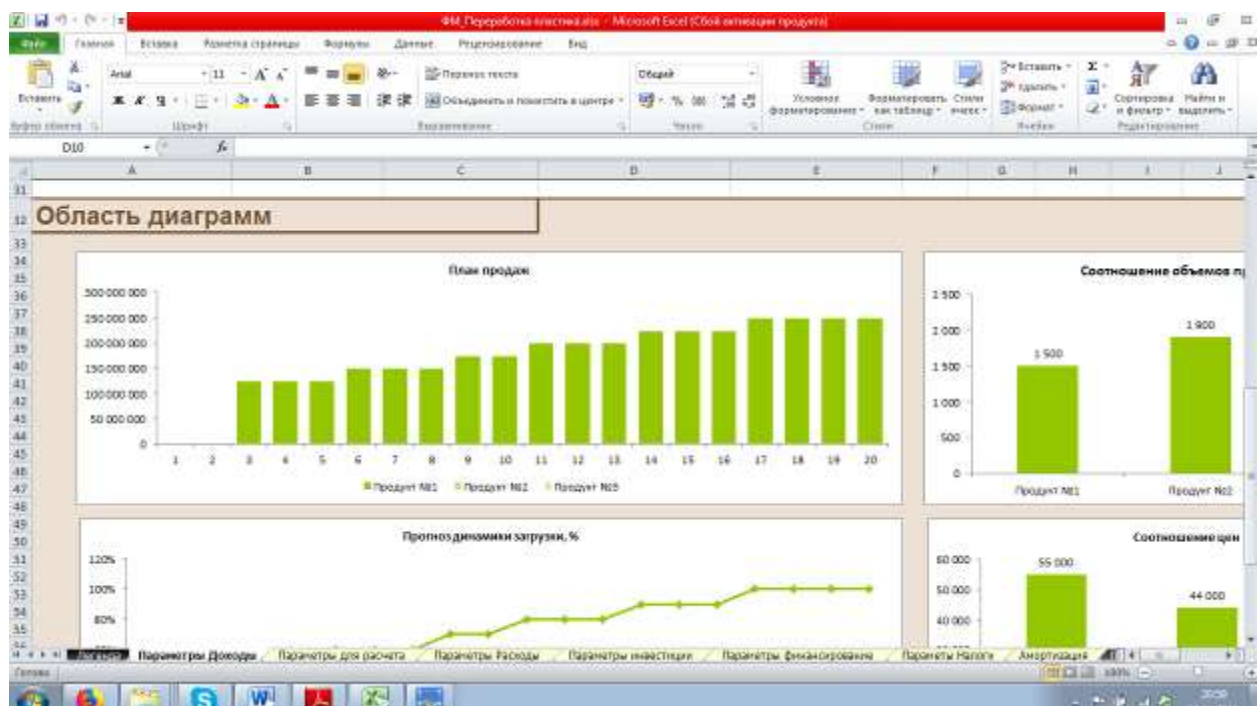
**Параметры, которые можно менять сгруппированы следующим образом:**

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:

ФМ\_Переработка пластины.xls - Microsoft Excel (Свой активации продукта)

Параметры прогноза расходов

Параметры переменных расходов

Бизнес направление	Единица измерения	Доля переменных расходов в цене продаж, %	Переменные расходы
Продукт №1	руб./лн	59%	32285,71429
Продукт №2	руб./лн	57%	29285,71429
Продукт №3	руб./лн	78%	26295,71429

Параметры постоянных расходов

Статья расходов	Единица измерения	Значение в месяц	Сумма в квартал
Заработная 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
TSM	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

Параметры для расчета

Параметры Расходы

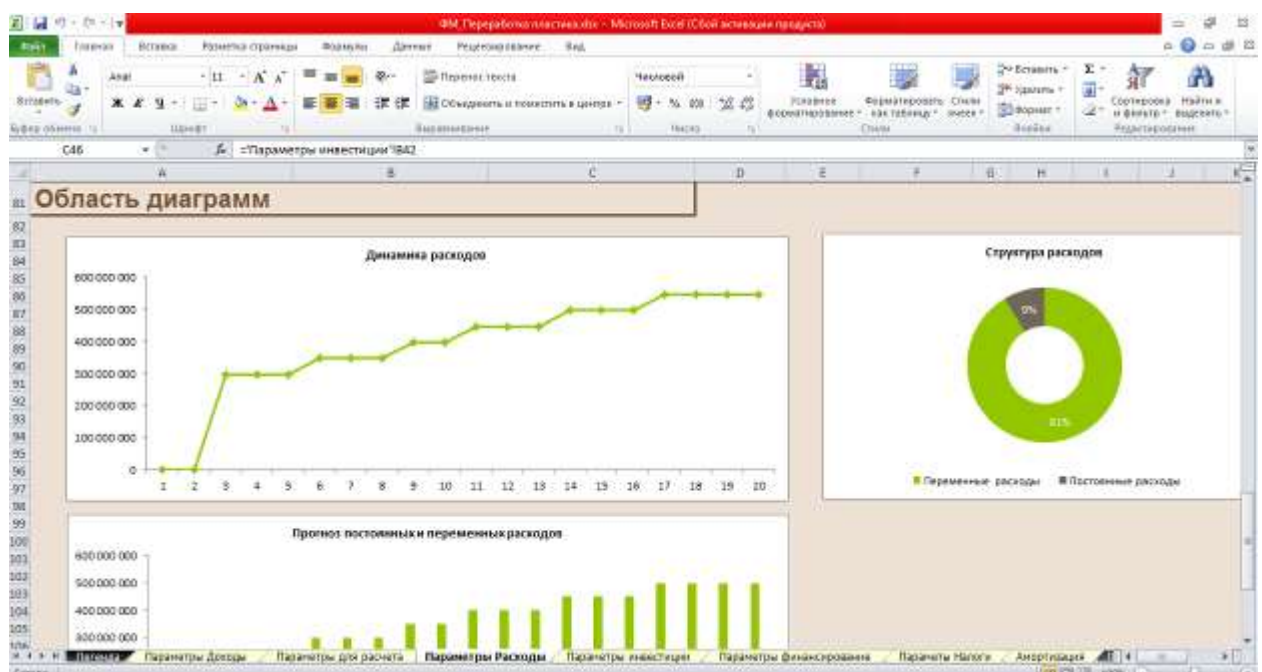
Параметры инвестиции

Параметры Финансирование

Параметры Налог

Аннотация

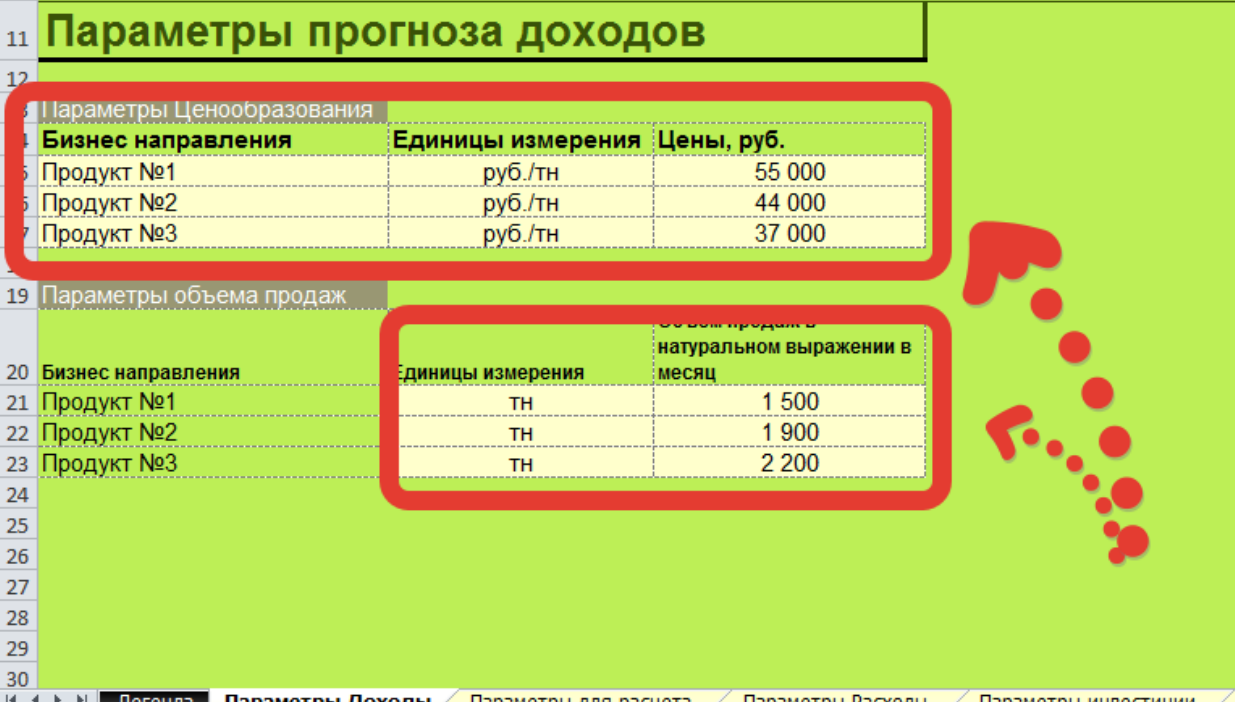
Диаграммы, которые помогут визуализировать прогноз расходов, строятся автоматически – сразу в хорошем дизайне и правильном размере



## 2.3

# Возможности финансовой модели

Клиент может формировать любой План продаж за один клик.



The screenshot shows a software interface with a light green background. Two tables are highlighted with red rectangular boxes. A red arrow points from the right towards these tables. The first table is titled 'Параметры ценообразования' and the second is 'Параметры объема продаж'. Both tables have three columns: 'Бизнес направления', 'Единицы измерения', and 'Цены, руб.' or 'Объем продаж в натуральном выражении в месяц'.

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

At the bottom of the interface, there is a navigation bar with several tabs: 'Пеганда', 'Параметры Доходы', 'Параметры для расчета', 'Параметры Расходы', and 'Параметры инвестиции'.

- 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:

3	Процент выполнения плана продаж по кварталам	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.
4	Бизнес направления														
5	Продукт №1	0%	0%	50%	50%	50%	60%	60%	60%	70%	70%	80%	80%	80%	90%
6	Продукт №2	0%	0%	50%	50%	50%	60%	60%	60%	70%	70%	80%	80%	80%	90%
7	Продукт №3	0%	0%	50%	50%	50%	60%	60%	60%	70%	70%	80%	80%	80%	90%
8	Среднее	0%	0%	50%	50%	50%	60%	60%	60%	70%	70%	80%	80%	80%	90%

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
34	<b>Параметры прогноза расходов</b>				
35					
36	<b>Параметры переменных расходов</b>				
37	Бизнес направления	Единицы измерения	продажи, %	Переменные расходы	
38	Продукт №1	руб./тн	59%	2285,71429	
39	Продукт №2	руб./тн	67%	2285,71429	
40	Продукт №3	руб./тн	76%	2285,71429	
41					
42					
43	<b>Параметры постоянных расходов</b>				
44	Статья расходов	Единица измерения	Значение в месяц	Сумма в квартал	
45	Зарплата	на весь персонал	6 962 650	20 887 950	
46	Аренда помещения	руб. в мес.	6 000 000	18 000 000	
47	Коммунальные платежи	руб. в мес.	350 000	1 050 000	
48	Расходные материалы для оборудования	руб. в мес.	400 000	1 200 000	
49	ГСМ	руб. в мес.	200 000	600 000	
50	Хозяйственные расходы	руб. в мес.	150 000	450 000	
51	Канцелярские расходы	руб. в мес.	50 000	150 000	
52	Маркетинг и реклама	руб. в мес.	150 000	450 000	
53	Бухгалтерия	руб. в мес.	40 000	120 000	
54	Телефон	руб. в мес.	20 000	60 000	
55	Интернет	руб. в мес.	20 000	60 000	
56	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

Параметры финансирования		
Справочно: план инвестиций		
Статьи инвестиций		
Депозит по аренде помещения	36 000 000	
Ремонт помещений завода	100 000 000	
Покупка, установка оборудования	150 000 000	
Покупка автотранспортных средств	7 200 000	
Мебель, оргтехника	1 500 000	
Подготовительные работы, в т.ч. получение лицензии	2 500 000	
Маркетинг и реклама	1 000 000	
Прочие, 5% от инвестиций выше	14 910 000	
Оборотный капитал	94 709 385	
<b>Итого:</b>	<b>407 819 385</b>	
Источники финансирования		
Собственные средства в основные инвестиции	30%	
Кредит	70%	
<b>Итого:</b>	<b>100%</b>	
Структура финансирования основных средств проекта в денежном выражении		
Собственные средства в основные инвестиции	122 345 816	
Собственные средства на уплату процентов и покрытие кассовых разрывов	21 410 518	
Кредит	285 473 570	
<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		1 год			
		1 кв.	2 кв.	3 кв.	4 кв.
Доход с продаж		0	0	371 250 000	371 250 000
Продукт №1		0	0	123 750 000	123 750 000
Продукт №2		0	0	123 400 000	123 400 000
Продукт №3		0	0	122 100 000	122 100 000
Прогноз расходов		10 705 259	10 705 259	326 863 428	326 766 877
Прогноз переменных расходов		0	0	249 450 000	249 450 000
Продукт №1		0	0	73 642 857	73 642 857
Продукт №2		0	0	83 464 286	83 464 286
Продукт №3		0	0	93 342 857	93 342 857
Прогноз постоянных расходов		0	0	47 330 745	47 330 745
Заработная плата		0	0	20 887 950	20 887 950
Аренда помещений		0	0	18 000 000	18 000 000
Коммунальные платежи		0	0	1 050 000	1 050 000
Расходные материалы для оборудования		0	0	1 200 000	1 200 000
ГСМ		0	0	800 000	800 000
Имущественные расходы		0	0	450 000	450 000
Канцелярские расходы		0	0	150 000	150 000
Маркетинг и реклама		0	0	450 000	450 000
Бухгалтерия		0	0	120 000	120 000
Телефон		0	0	60 000	60 000
Интернет		0	0	60 000	60 000
Прочие расходы		0	0	4 302 795	4 302 795
Уплата процентов		10 705 259	10 705 259	10 705 259	10 705 259
Налоги		0	0	21 317 424	21 317 424
Итого по операционной деятельности		-10 705 259	-10 705 259	42 446 572	42 483 123
Инвестиционная деятельность					
		1 кв.	2 кв.	3 кв.	4 кв.

1 год					
Прогноз расходов	1 кв.	2 кв.	3 кв.	4 кв.	Итого
Переменные расходы		0	0	249 450 000	249 450 000
Постоянные расходы		0	0	47 330 745	47 330 745
<b>Итого</b>		<b>0</b>	<b>0</b>	<b>296 780 745</b>	<b>296 780 745</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	1 147 470 000
Постоянные расходы	47 330 745	47 330 745	47 330 745	47 330 745	189 322 980
<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	1 496 700 000
Постоянные расходы	47 330 745	47 330 745	47 330 745	47 330 745	189 322 980
<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>

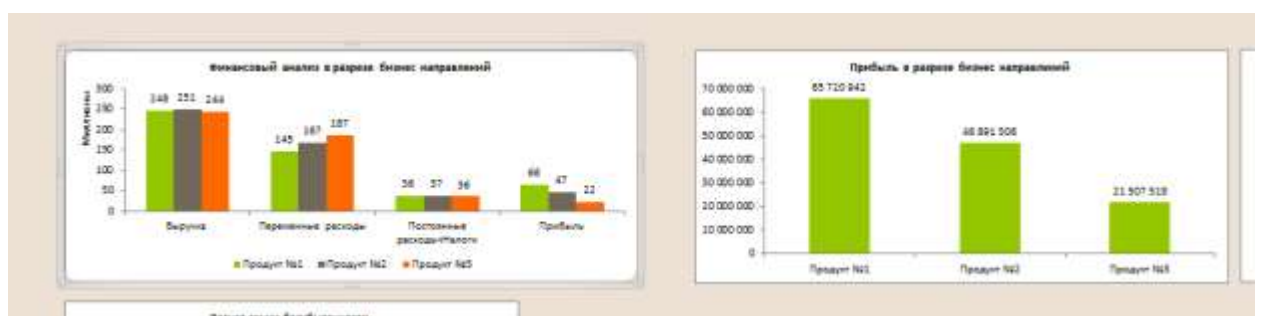
Программа автоматически формирует максимально быстрый график возврата инвестиций и автоматически проводит расчет окупаемости и рентабельности вложений

Возврат инвестиций									
4	Вложения инвестора								
5	Собственные средства в основные активы								122 345 816
6	Собственные средства на покрытие массовых разрывов								21 410 518
7	Итого инвестиций								143 756 333
8									
9	Итого возврат инвестиций за 5 лет								143 756 333
10									
11	Денежный поток от операционной деятельности								
12	Доходы								
13	Переменные расходы								
14	Постоянные расходы								
15	Налог								
16	Итого прибыли								
17									
18	Денежный поток на обслуживание долга								
19	Возврат тела кредита								
20	Уплата процентов по кредиту								
21	Итого затраты на финансирование								
22									
23	Итого свободный денежный поток								
24									
25	Денежный поток собственнику бизнеса								

	1 кв.	2 кв.	1 год	2 год	3 год	4 кв.	5 кв.	6 кв.	7 кв.
1 кв.	0	0	0	0	0	0	0	0	0
2 кв.	0	0	0	0	0	0	0	0	0
3 кв.	0	0	0	0	0	0	0	0	0
4 кв.	0	0	0	0	0	0	0	0	0
5 кв.	0	0	0	0	0	0	0	0	0
6 кв.	0	0	0	0	0	0	0	0	0
7 кв.	0	0	0	0	0	0	0	0	0
8 кв.	0	0	0	0	0	0	0	0	0
9 кв.	0	0	0	0	0	0	0	0	0
10 кв.	0	0	0	0	0	0	0	0	0
11 кв.	0	0	0	0	0	0	0	0	0
12 кв.	0	0	0	0	0	0	0	0	0
13 кв.	0	0	0	0	0	0	0	0	0
14 кв.	0	0	0	0	0	0	0	0	0
15 кв.	0	0	0	0	0	0	0	0	0
16 кв.	0	0	0	0	0	0	0	0	0
17 кв.	0	0	0	0	0	0	0	0	0
18 кв.	0	0	0	0	0	0	0	0	0
19 кв.	0	0	0	0	0	0	0	0	0
20 кв.	0	0	0	0	0	0	0	0	0
21 кв.	0	0	0	0	0	0	0	0	0
22 кв.	0	0	0	0	0	0	0	0	0
23 кв.	0	0	0	0	0	0	0	0	0
24 кв.	0	0	0	0	0	0	0	0	0
25 кв.	0	0	0	0	0	0	0	0	0
26 кв.	0	0	0	0	0	0	0	0	0
27 кв.	0	0	0	0	0	0	0	0	0
28 кв.	0	0	0	0	0	0	0	0	0
29 кв.	0	0	0	0	0	0	0	0	0
30 кв.	0	0	0	0	0	0	0	0	0
31 кв.	0	0	0	0	0	0	0	0	0
32 кв.	0	0	0	0	0	0	0	0	0
33 кв.	0	0	0	0	0	0	0	0	0
34 кв.	0	0	0	0	0	0	0	0	0
35 кв.	0	0	0	0	0	0	0	0	0
36 кв.	0	0	0	0	0	0	0	0	0
37 кв.	0	0	0	0	0	0	0	0	0
38 кв.	0	0	0	0	0	0	0	0	0
39 кв.	0	0	0	0	0	0	0	0	0
40 кв.	0	0	0	0	0	0	0	0	0
41 кв.	0	0	0	0	0	0	0	0	0
42 кв.	0	0	0	0	0	0	0	0	0
43 кв.	0	0	0	0	0	0	0	0	0
44 кв.	0	0	0	0	0	0	0	0	0
45 кв.	0	0	0	0	0	0	0	0	0
46 кв.	0	0	0	0	0	0	0	0	0
47 кв.	0	0	0	0	0	0	0	0	0
48 кв.	0	0	0	0	0	0	0	0	0
49 кв.	0	0	0	0	0	0	0	0	0
50 кв.	0	0	0	0	0	0	0	0	0
51 кв.	0	0	0	0	0	0	0	0	0
52 кв.	0	0	0	0	0	0	0	0	0
53 кв.	0	0	0	0	0	0	0	0	0
54 кв.	0	0	0	0	0	0	0	0	0
55 кв.	0	0	0	0	0	0	0	0	0
56 кв.	0	0	0	0	0	0	0	0	0
57 кв.	0	0	0	0	0	0	0	0	0
58 кв.	0	0	0	0	0	0	0	0	0
59 кв.	0	0	0	0	0	0	0	0	0
60 кв.	0	0	0	0	0	0	0	0	0
61 кв.	0	0	0	0	0	0	0	0	0
62 кв.	0	0	0	0	0	0	0	0	0
63 кв.	0	0	0	0	0	0	0	0	0
64 кв.	0	0	0	0	0	0	0	0	0
65 кв.	0	0	0	0	0	0	0	0	0
66 кв.	0	0	0	0	0	0	0	0	0
67 кв.	0	0	0	0	0	0	0	0	0
68 кв.	0	0	0	0	0	0	0	0	0
69 кв.	0	0	0	0	0	0	0	0	0
70 кв.	0	0	0	0	0	0	0	0	0
71 кв.	0	0	0	0	0	0	0	0	0
72 кв.	0	0	0	0	0	0	0	0	0
73 кв.	0	0	0	0	0	0	0	0	0
74 кв.	0	0	0	0	0	0	0	0	0
75 кв.	0	0	0	0	0	0	0	0	0
76 кв.	0	0	0	0	0	0	0	0	0
77 кв.	0	0	0	0	0	0	0	0	0
78 кв.	0	0	0	0	0	0	0	0	0
79 кв.	0	0	0	0	0	0	0	0	0
80 кв.	0	0	0	0	0	0	0	0	0
81 кв.	0	0	0	0	0	0	0	0	0
82 кв.	0	0	0	0	0	0	0	0	0
83 кв.	0	0	0	0	0	0	0	0	0
84 кв.	0	0	0	0	0	0	0	0	0
85 кв.	0	0	0	0	0	0	0	0	0
86 кв.	0	0	0	0	0	0	0	0	0
87 кв.	0	0	0	0	0	0	0	0	0
88 кв.	0	0	0	0	0	0	0	0	0
89 кв.	0	0	0	0	0	0	0	0	0
90 кв.	0	0	0	0	0	0	0	0	0
91 кв.	0	0	0	0	0	0	0	0	0
92 кв.	0	0	0	0	0	0	0	0	0
93 кв.	0	0	0	0	0	0	0	0	0
94 кв.	0	0	0	0	0	0	0	0	0
95 кв.	0	0	0	0	0	0	0	0	0
96 кв.	0	0	0	0	0	0	0	0	0
97 кв.	0	0	0	0	0	0	0	0	0
98 кв.	0	0	0	0	0	0	0	0	0
99 кв.	0	0	0	0	0	0	0	0	0
100 кв.	0	0	0	0	0	0	0	0	0

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;
-