# Часть №1. Презентация услуг по разработке бизнес-плана

- ✓ Описание опыта компании
- ✓ Стоимость и сроки разработки бизнес-планов
- ✓ Выполненные проекты
- ✓ Отзывы и кейсы заказчиков

## Это важно учитывать

**Если вам нужен бизнес-план обратите на это внимание** 



# Слабые бизнес-планы не проходят проверку на СТОП факторы

Банки и инвестфонды разработали перечень СТОП факторов (их всего 7-10 штук), если бизнес-план не проходит хотя бы по одному из них — проект не получает финансирование.



## Содержат неверный анализ рынка

Ошибки в анализе рынка приводят к денежным потерям собственника проекта и отрицательному заключению о проекте со стороны банка или инвестора.



# Основываются на неподтвержденных исходных данных

Все банки и инвестиционные фонды обладают базой коммерческой информации — значит, они могут достаточно быстро проверить достоверность данных. В случае обнаружения недостоверных данных — по проекту принимается отрицательное решение.

# Принципиальное отличие нашего подхода

## 1

# Составляем детальные финансовые расчеты

Составляем финансовые расчеты с учетом нюансов каждого бизнеса: сезонность производства и продаж, технологические циклы, особенности расчетов с клиентами и поставщиками.

## 2

## Учитываем специфику

конкретного региона и даже города при расчете затрат и прогнозе продаж.

Составляем детальный план вложений в бизнес, план доходов и расходов. Детально просчитываем проект с учетом различных сценариев развития.

# 3

## **Проводим развернутое исследование** рынка

Глубоко изучаем рынок, конкурентов. Подбираем оборудование. Составляем поэтапный план открытия бизнеса.

# Результат: детализированный бизнес-план с полным анализом бизнеса

Даст глубокие знания, необходимые для запуска проекта.

Станет конкурентным преимуществом при привлечении инвестиций.

Генеральный директор с таким бизнес-планом выгодно отличаться от других инициаторов проекта глубиной проработки своего бизнеса.

# С каждым клиентом мы работаем индивидуально.

Будь то небольшое кафе или салон красоты или же крупный производственный холдинг — в обоих случаях мы будем глубоко погружаться в проект и просчитывать его во всех деталях.

## Наш опыт в целом



7 лет помогаем клиентам: составляем бизнес-планы, оцениваем перспективность бизнес идей, разрабатываем финансовые модели;



350 проектов;



Более 30 млрд. руб. инвестиций;

# Опыт работы с банками и инвестиционными фондами

Банки и инвестиционные фонды действительно финансируют российский бизнес. У нас есть положительный опыт.



50 бизнес-планов одобрено Сбербанком, и клиенты получили 9 млрд. руб. кредитных средств.



90 бизнес-планов одобрено Россельхозбанком, и клиенты получили 11 млрд. руб. в виде кредитов.



120 бизнес-планов разработано для целей привлечения частных инвестиций и инвестиций из инвестиционных фондов (в том числе государственных фондов поддержки предпринимательства)

Только за последний год наши клиенты запустили инвестиционных проектов на сумму в 7 млрд. руб.

Мы досконально знаем требования к бизнес-планам. В результате: наши клиенты могут не беспокоиться о формальной стороне вопроса и могут быть уверены в положительной экспертизе бизнес-плана.

## Отзывы клиентов

С помощью Бизнес-плана, разработанного и составленного компанией «БизпланиКо», нам была открыта под этот проект долгосрочная кредитная линия на 5 лет.

Пономарев В.В. Собственник компании по оптовой торговле ГСМ Очень удивили Ваш тщательный подход к анализу бизнеса, с разработкой полного финансового плана инвестиций и графика их погашения.

Ардоев Р.З. Директор производства ЖБИ За последние 5 лет мне не приходилось работать с более профессиональной компанией. Хватило одного звонка и пяти шести писем, что бы совершено незнакомые с тобой и тем, что ты собираешься делать люди, вникли в проект и просчитали его с такой детальной точностью.

Самойлов Р.Р. Директор фермы по агротуризму и виноделию.

Очень порадовала оперативность и профессионализм специалистов. Сжатые сроки, разумная стоимость и, самое главное, - высокое качество данного проекта позволили положительно решить вопрос о финансировании.

Ракчеева Л. Финансовый директор оптовой торговли одеждой. Через 2,5 недели мы получили грамотный, развернутый план очень привлекательный для инвестиций, подробное описание затратной части и плановой прибыли.

Гари Спартакович, Владелец продуктового супермаркета Бизнес-план содержит много полезной информации по нашему новому направлению бизнеса, хорошо проработана финансовая часть. Очень подробно описан бизнес основных конкурентов.

Аржанов А. Директор производства гипсокартона

## Стоимость и сроки

Название тарифа	Базовый	Бизнес	V.I.P.	Премиальный
	or 25 000 pv6	oz 55 000 py6	oz 90 000 pv6	or 150 000 pu6
Стоимость разработки	от 35 000 руб.	от 55 000 руб.	от 80 000 руб.	от 150 000 руб.
Срок изготовления	3-7 дней	2 недели	1 месяц	1,5 месяца
Объем бизнес-плана	50 листов	70 листов	100 листов	150 листов
		Высокая	Максимальная	Анализ бизнеса под
Степень детализации бизнес-плана	Достаточная	детализация	детализация	ключ
Соответствие стандарту ЮНИДО	Да	Да	Да	Да
Соответствие стандарту Сбербанка	Да	Да	Да	Да
Соответствие стандарту Россельхозбанка	Да	Да	Да	Да
Соответствие стандарту Инвестиционных фондов	Да	Да	Да	Да

#### В стоимость разработки бизнес-плана входит:

- ✓ Создание инвестиционного меморандума для частного инвестора или инвестиционного фонда на 10-15 листов;
- ✓ Создание презентации для Банка на 10-15 листов;
- ✓ Разработка автоматизированной финансовой модели\*;

<sup>\* -</sup> Особенность финансовой модели в том, что она сама строит все таблицы, графики и диаграммы, показывает то, как меняются: прибыль, рентабельность, окупаемость инвестиций в зависимости от изменения цен, объема продаж, себестоимости и т.д.

## Производство. ч1

Мясные чипсы	2011
Производство консервов	2011
ЖБИ	2011
Швейное производство	2011
Карьер по добыче песка и щебня	2011
Бетонный завод	2011
Цементный завод	2011
Завод Сухих Строительных Смесей (ССС)	2011
Кирпичный завод	2011
Производство Натяжных потолков	2011
Производство Тротуарной плитки	2011
Гранитный карьер	2011
Производство пленки	2011
Производство Металлоконструкций	2011
НПЗ	2011
Деревообработка (Производство Досок)	2011
Производство Туалетной Бумаги	2011
Производство Антифриза, Мочевины и Омывающей жидкости	2011
Производство Безалкогольных Напитков	2011
Производство Газобетонных блоков	2011
Производство Бетона	2011
Деревообработка	2012
Производство Шлакоблоков и Лесопереработка	2012
Мусоросортировочный комплекс	2012
Нефтепереработка	2012
Производство искусственного камня	2012
Производство косметики	2012

## Производство. ч2

Производство Полиэтиленовой пленки, переработка полиэтиленовых	
отходов	2012
Производство Тренажеров	2012
Переработка ТИКа в Эеквадоре	2012
Швейное Производство	2012
Бетонный завод	2013
Производство Гипсокартона	2013
Производство Игрушек	2013
Производство Светодиодов	2013
Асфальтобетонный завод	2014
Добыча золота	2014
Переработка Конопли и Льна	2014
Производство и продажа воды	2014
Переработка мусора	2015
Переработка Древесины и производство пиломатериалов	2015
Производство резиновой крошки и Переработка автомобильных шин	2015
Производство кондитерских изделий	2015
Производство гранул из полимерных отходов	2015

#### Сельское хозяйство

Животноводческая ферма	2011
Теплица для выращивания зелени	2011
Теплица для выращивания овощей(помидоры и огурцы)	2011
Теплица для выращивания цветов	2011
Выращивание индейки	2011
Продажа мяса	2011
Форель и Осетр	2011
Цех по Убою индюшек	2011
Переработка Свинины и Производство Деликатессов	2011
КРС и Молоко, Молочное КРС	2012
Цех По переработке Молока	2012
Производство молока	2012
Бройлерная фабрика	2012
Свиноводство	2012
Тепличный комплекс	2012
Форелевое Хозяйство	2012
Рыбоводческий комплекс	2012
Ферма по производству Молочной продукции	2013
Ферма по производству Яиц	2013
Ферма по производству Свинины	2013
Ферма по производству Говядины	2013
Выращивание семян	2014
Выращивание сосны	2014
КРС Животноводство, Разведение крупного рогатовго скота	2014
Теплица клубники и зелени	2015
Рыбоводное хозяйство и гусиная ферма	2015
Агротуризм, Винзавод, Сыроварня	2015
Экоферма	2015

### Строительство

Строительство Многоквартирного дома	2011
Строительство Офисного Центра	2011
Строительство Бизнес Центра	2011
Строительство Жилого Комплекса (Многоквартирный жилой дом)	2011
Строительство Гостиницы	2011
Строительство Аквапарка	2011
Строительство Коттеджного поселка	2011
Строительство Базы отдыха	2011
ТРЦ	2012
Склада	2012
Строительство Домов	2012
Гостиницы	2012
Склад Хим реагентов	2014
Строительство дома	2014
База отдыха	2015

## Услуги

Детский сад	2011
Центр Детского Развития	2011
Ремонт Квартир	2011
Строительная фирма	2011
Типография	2011
Туристическое Агентство	2011
Швейное Ателье	2011
Медицинский Центр	2011
Парикмахерская	2011
Салон Красоты	2011
A3C	2011
Такси	2011
Академия Тенниса	2012
Тир	2012
AF3C	2014
Кинотеатр в Шереметьево	2014
Пассажирские перевозки (Маршрутки)	2014
СПА центр	2014
Фитнес клуб	2014
Меховое Ателье	2015

## Торговля (магазины, оптовая торговля, интернет продажи)

Магазин цветов	2011
Продажа детской одежды	2011
Продажа мяса	2011
Магазин одежды	2011
Продажа рыбы	2011
Интернет магазин игрушек	2012
Интернет магазин косметики	2012
Магазин Шин	2012
Оптовая торговля ГСМ	2012
Торговля часами	2012
Продажа фильтров для воды	2012
Магазин Одежды	2014
Продуктовый магазин (Торговый центр)	2014

## Общественное питание (рестораны, кафе, бары, столовые и т.д.)

Пиццерия	2011
Столовая	2011
Суши	2011
Кафе	2012
Сеть Пиццерий	2012
Спорт бар	2012
Ресторан	2013
Фаст-Фуд	2013

## Контакты

Позвоните по телефону или напишите нам письмо



(495) 645-18-95



info@bizplan5.ru



www.bizplan5.ru

## Часть №2. Бизнес-план

# БИЗНЕС-ПЛАН Продуктовый супермаркет (торговый центр)



#### Разработчик:

Консалтинговая группа «БизпланиКо»

www.bizplan5.ru

E-mail: vip@bizplan5.ru

Тел: +7 (495) 645 18 95

#### Оглавление

0	главл	тение		19
Ρ	езюм	e		20
1	Ко	нцепі	ция проекта и описание бизнеса	23
2	Ин	вести	иционный план	25
3	Фи	інанс	овый план	27
	3.1	Пла	ан доходов	27
	3.2	Пла	ан расходов	28
	3.2	2.1	Переменные расходы	28
	3.2	2.2	Постоянные расходы на магазин	29
	3.3	Pac	чет налоговых выплат	32
	3.4	Отч	ет о движении денежных средств	33
	3.4	1.1	Денежный поток от основной деятельности	33
	3.4	1.2	Денежный поток по проекту	35
	3.5	Отч	ıет о прибылях и убытках	36
	3.6	Pac	чет уровня безубыточности	38
	3.7	Инв	вестиционный анализ	41
	3.7	7.1	Срок окупаемости	41
	3.7	7.2	Индекс доходности	43
	3.7	7.3	Внутренняя норма доходности	43
	3.7	7.4	Чистый дисконтированный доход	43
4	За	кпюч	ение по инвестиционной привпекательности проекта	45

#### Резюме

Рассматриваемый проект предусматривает открытие торгового центра «Ххх» по реализации ххх товаров в районе Ххх ЮЗАО г. Москва.

Предпосылками инициации проекта является:

- популярность региональной ярмарки производителей Гомельской области Республики Беларусь расположенной вблизи м.Ххх (сложившийся годами круг постоянных покупателей Юго-Западного округа),
- опыт инициатора проекта в сфере торговли товарами хххского производства, а также планируемого закрытия ярмарки (в соответствии с постановлением Правительства Москвы по указанному адресу планируется размещение транспортно-пересадочного узла «Новые Черёмушки» метро и перехватывающая парковка).
- наличие свободного помещения по соседству с ярмаркой отдельно стоящее здание, площадью ххх,х кв. м. (находится в собственности города Москвы),
- отсутствие на настоящий момент в Москве крупного торгового центра, предлагающего товары хххского производства (в наличии разрозненные магазины, реализующие товары с высокой наценкой).

Проектом предусматривается аренда отдельно стоящего здания вблизи станции метро Xxx, ремонт, оборудование и организация торгового центра. Общая сумма инвестиций составляет xxx млн. руб.

Направления инвестиционных вложений	Итого
Организационные работы	XXX XXX
Первоначальное продвижение	x xxx xxx
Проектирование и ремонт	xx xxx xxx
Оборудование торговых помещений	xx xxx xxx
Офисное оборудование	xxx
Прочие и непредвиденные (% от других расходов)	x xxx xxx
Формирование первоначального запаса товара	xxx xxx xxx
Инвестиции всего	XXX XXX XXX

Таблица 1. Инвестиционный план, руб.

Инвестирование предполагается за счет собственных средств инициатора проекта или средств инвестора (без привлечения кредита).

Исходя из опыта инициатора проекта, средний уровень выручки магазина ххх товаров составляет хх тыс. руб./кв.м площади в месяц, при этом средняя торговая надбавка составляет хх%. С учетом высокого уровня проходимости выбранного месторасположения нового торгового центра, представляется возможным увеличить выручку более чем в х,х раза - до хх тыс. руб./х кв.м. Наличие деловых связей с производителями, поставка товаров непосредственно с заводов-производителей минуя посредников, позволяют снизить себестоимость товаров, что обеспечит поддержание конкурентоспособного уровня цен.

Согласно проведенным расчетам, операционная деятельность торгового центра характеризуется следующими параметрами:

- Выручка в месяц хх млн.руб.
- Текущие расходы хх млн. руб. (в том числе хх млн. руб. себестоимость товаров при среднем уровне торговой надбавки хх%).
- Чистая прибыль хх млн. руб. в мес.

Экономическая эффективность проекта рассчитывалась при условии ставки дисконтирования – хх%.

Сводные показатели эффективности проекта представлены в таблице.

Показатели эффективности проекта				
Показатели продаж:				
Точка безубыточности, %	xx%			
Точка безубыточности, ежемесячных				
продаж	XX XXX XXX			
Операционный рычаг	xx%			
	Значения при выходе на запланированный			
Показатели рентабельности:	объем			
Рентабельность продаж	xx%			
Рентабельность активов	xx%			
Оборачиваемость активов	X.XX			
	Значения при выходе на запланированный			
Показатели основной деятельности	объем			
Объем продаж, в мес.	XX XXX XXX			
Объем текущих расходов, в мес.	XX XXX XXX			
Чистая прибыль, в мес.	XX XXX XXX			
Денежный поток, в мес.	XX XXX XXX			
Инвестиционные показатели				
ВНД, % в год.	xx.x%			
Объем инвестиций, тыс. руб.	XXX XXX XXX			
Чистый Дисконтированный Доход	XXX XXX XXX			
Инвестиционный период, мес.	X			
Срок окупаемости, мес.	XX.X			
Срок окупаемости, лет	X.X			
Индекс доходности за период прогноза	xx%			

Таблица 2. Сводные показатели эффективности проекта

Анализ финансовых прогнозов свидетельствует об инвестиционной привлекательности проекта: проект окупается за x,x года, внутренняя норма рентабельности – xx,x% в год.

Таким образом, привлекательность проекта определяется следующими факторами:

- Высокий спрос на товары хххского производства.
- Наличие рыночной ниши в связи с закрытием ярмарки производителей г.Гомеля и отсутствием в Москве подобного рода торговых центров.
- Социальная значимость создание новых рабочих мест (не менее хх штатных единиц), обеспечение населения округа качественными товарами по низким ценам.
- Бюджетная эффективность сумма налоговых отчислений в бюджеты всех уровней составит в среднем х,х млн. руб. в месяц (включая таможенные пошлины).
- Опыт инициатора проекта, наличие устойчивых деловых связей с производителями.
- Высокий уровень финансовых показателей проект показывает высокую эффективность, является инвестиционно привлекательным, даже при коммерческой ставке арендной платы Департамента имущества города Москвы.

Анализ финансовых прогнозов свидетельствует об инвестиционной привлекательности проекта: проект окупается за х,х года, внутренняя норма рентабельности — хх% в год, Чисты Дисконтированный Доход — ххх млн. руб., при этом ежемесячная чистая прибыль составит более хх млн. руб. (или более ххх млн. руб. в год).

При этом инвестиции в организацию хххского торгового центра - это выгодный, с точки зрения коммерческой привлекательности бизнес, даже при коммерческой ставке арендной платы Департамента имущества города Москвы.

#### 1 Концепция проекта и описание бизнеса

Рассматриваемый проект предусматривает открытие торгового центра «Ххх» по продаже ххх товаров в районе Ххх ЮЗАО г. Москва.

Предпосылками инициации проекта является:

- популярность региональной ярмарки производителей Гомельской области Республики Беларусь расположенной вблизи м.Ххх (сложившийся годами круг постоянных покупателей Юго-Западного округа),
- опыт инициатора проекта в сфере торговли товарами хххского производства, а также планируемого закрытия ярмарки (в соответствии с постановлением Правительства Москвы по указанному адресу планируется размещение транспортно-пересадочного узла «Новые Черёмушки» метро и перехватывающая парковка).
- наличие свободного помещения по соседству с ярмаркой отдельно стоящее злание.
- отсутствие на настоящий момент в Москве крупного торгового центра, предлагающего товары хххского производства (в наличии разрозненные магазины, реализующие товары с высокой наценкой). Инициатором проекта планируется в перспективе создать сеть специализированных супермакетов (торговых центров).

С учетом сложившейся ситуации, опыта инициатора проекта, существует возможность открытия торгового центра со следующими параметрами.

Параметры	Характеристика
	Отдельно стоящее здание в
Месторасположение	непосредственной близости
	станции метро Ххх
Площадь здания	XXX,X KB.M
	Товары производства
	Республики Беларусь
	х этаж – продовольственный
	супермаркет
Ассортимент	
	х этаж – непродовольственные
	товары (текстиль и трикотаж,
	чулочно-носочные изделия,
	обувь, парфюмерия и
	косметика, бытовая химия)
Ценовая категория	Ниже среднего

Таблица 3. Концепция проекта

Исходя из концепции проекта, основных параметров планируемого торгового центра, рассчитываются основные финансовые показатели и определяется финансовая эффективность проекта.

#### 2 Инвестиционный план

Потребность в инвестициях по рассматриваемому проекту оценивается на уровне ххх,х млн. руб.

^~	<u> </u>	_
() МЪДИ И ПЗПИЗВПДЦИО	инвестиций представлены	в тарпина
Обрем и паправления	ипьсстиции представлены	в таолицс.

Направления инвестиционных вложений	Итого	х мес.				
Организационные работы	XXX	х	xxx	XXX	Х	х
Первоначальное продвижение	x xxx	х	х	x xxx	х	х
Проектирование и ремонт	XX XXX	x xxx				
Оборудование торговых помещений	xx xxx	х	х	х	х	xx xxx
Офисное оборудование	Х	х	Х	Х	Х	х
Прочие и непредвиденные (% от других расходов)	x xxx	xxx	xxx	xxx	xxx	xxx
Формирование первоначального запаса товара	xxx xxx	х	х	х	х	XXX XXX
Инвестиции всего	XXX XXX	х ххх	х ххх	х ххх	x xxx	xxx xxx

Таблица 4. Инвестиционный план, тыс.руб.

Основная часть инвестиций приходится на x-й месяц - формирование первоначального запаса товара в размере потребности на x,x месяца работы. В дальнейшем товар поставляется на условиях отсрочки платежа на xx дней.



Диаграмма 1. Календарный инвестиционный план

В структуре затрат инвестиционного периода основная часть приходится на формирование запаса товара (хх% от стоимости инвестиций), на втором месте – затраты на ремонт (хх% инвестиций).



Диаграмма 2. Структура затрат инвестиционного периода по направлениям инвестирования

#### 3 Финансовый план

Финансовые расчеты осуществлялись в рублях, информация представлена по месяцам, срок планирования – хх месяцев (х года).

#### 3.1 План доходов

Исходя из опыта инициатора проекта, средний уровень выручки магазина ххх товаров составляет хх тыс. руб./кв.м площади в месяц, при этом средняя торговая надбавка составляет хх%. С учетом высокого уровня проходимости выбранного месторасположения нового торгового центра, представляется возможным увеличить выручку в х,х раза - до хх тыс. руб./х кв.м/месс.. Наличие деловых связей с производителями позволяют снизить себестоимость товаров, что обеспечит поддержание конкурентоспособного уровня цен.

Плановый объем продаж	Руб. в мес.	Структура продаж по группам
Продовольственная группа	XX XXX XXX	
Спиртные напитки	XX XXX XXX	xx%
Прочее	x xxx xxx	xx%
Мясо, мясопродукты, рыба. Колбасы	x xxx xxx	xx%
Молочная продукция	x xxx xxx	xx%
Кондитерские изделия	x xxx xxx	x%
Хозтовары	x xxx xxx	x%
Табачные изделия	x xxx xxx	x%
Безалкогольные напитки	x xxx xxx	x%
Хлеб и хлебобулочные изделия	x xxx xxx	x%
Непродовольственная группа	xx xxx xxx	
Трикотаж и текстиль	x xxx xxx	xx%
Чулочно-носочные изделия	x xxx xxx	xx%
Обувь и галантерея	x xxx xxx	xx%
Ковры	x xxx xxx	xx%
Парфюмерия и косметика, бытовая химия	x xxx xxx	xx%
Итого продаж в месяц	xx xxx xxx	X

Таблица 5. Плановый уровень продаж, руб. в месяц

При выходе на запланированный объем, выручка от продаж достигнет уровня хх млн. руб. в мес.

Продажи начинаются с х месяца с момента начала реализации проекта, через хх месяцев предприятие выходит на запланированный объем продаж.

Наименование	X	Х	X	X	XX	XX	XX	XX
продукции	мес.							
Продуктовая группа	xx%	xxx%						
Непродуктовая группа	xx%	xxx%						
В среднем	xx%	xxx%						

Таблица 6. Прогноз выхода на запланированный объем

За планируемый период выручка от продаж составит х ххх млн. руб.

Доходы от продаж, тыс. руб.	х мес.	х мес.	х мес.	х – хх мес.	Всего
Продовольственная группа	xx xxx xxx	хх ххх ххх	xx xxx xxx	xx xxx xxx	x xxx xxx xxx
Спиртные напитки	x xxx xxx	x xxx xxx	x xxx xxx	x xxx xxx	xxx xxx xxx
Прочее	x xxx xxx	x xxx xxx	x xxx xxx	x xxx xxx	xxx xxx xxx
Мясо, мясопродукты, рыба. Колбасы	x xxx xxx	x xxx xxx	x xxx xxx	x xxx xxx	xxx xxx xxx
Молочная продукция	x xxx xxx	x xxx xxx	x xxx xxx	x xxx xxx	xxx xxx xxx
Кондитерские изделия	x xxx xxx	x xxx xxx	x xxx xxx	x xxx xxx	xxx xxx xxx
Хозтовары	x xxx xxx	x xxx xxx	x xxx xxx	x xxx xxx	xxx xxx xxx
Табачные изделия	x xxx xxx	x xxx xxx	x xxx xxx	x xxx xxx	xx xxx xxx
Безалкогольные напитки	x xxx xxx	x xxx xxx	x xxx xxx	x xxx xxx	xx xxx xxx
Хлеб и хлебобулочные изделия	x xxx xxx	x xxx xxx	x xxx xxx	x xxx xxx	xx xxx xxx
Непродовольственная группа	XX XXX XXX	xx xxx xxx	xx xxx xxx	xx xxx xxx	XXX XXX XXX
Трикотаж и текстиль	x xxx xxx	x xxx xxx	x xxx xxx	x xxx xxx	xxx xxx xxx
Чулочно-носочные изделия	x xxx xxx	x xxx xxx	x xxx xxx	x xxx xxx	xxx xxx xxx
Обувь и галантерея	x xxx xxx	x xxx xxx	x xxx xxx	x xxx xxx	xxx xxx xxx
Ковры	x xxx xxx	x xxx xxx	x xxx xxx	x xxx xxx	xx xxx xxx
Парфюмерия и косметика, бытовая химия	x xxx xxx	x xxx xxx	x xxx xxx	x xxx xxx	xxx xxx xxx
Итого	XX XXX XXX	xx xxx xxx	xx xxx xxx	XX XXX XXX	x xxx xxx xxx

Таблица 7. План продаж, руб.

#### 3.2 План расходов

План расходов складывается, на основании расчета постоянных и переменных затрат.

#### 3.2.1 Переменные расходы

Переменные затраты представляют собой себестоимость товара. Себестоимость рассчитывалась, исходя из объема продаж по ассортиментным группам, а также предполагаемой торговой надбавки.

Плановый объем продаж	Торговая надбавка	Себестоимость
Продовольственная группа		xx xxx xxx
Спиртные напитки	xx%	x xxx xxx
Прочее	xx%	x xxx xxx
Мясо, мясопродукты, рыба. Колбасы	xx%	x xxx xxx
Молочная продукция	xx%	x xxx xxx
Кондитерские изделия	xx%	x xxx xxx
Хозтовары	xx%	x xxx xxx
Табачные изделия	xx%	x xxx xxx
Безалкогольные напитки	xx%	x xxx xxx
Хлеб и хлебобулочные изделия	xx%	x xxx xxx
Непродовольственная группа		xx xxx xxx
Трикотаж и текстиль	xx%	x xxx xxx
Чулочно-носочные изделия	xx%	x xxx xxx
Обувь и галантерея	xx%	x xxx xxx
Ковры	xx%	x xxx xxx
Парфюмерия и косметика, бытовая		
<b>РИМИХ</b>	xx%	x xxx xxx
Итого продаж в месяц	xx%	xx xxx xxx

Таблица 8. Расчет себестоимости товара, руб. в мес.

Себестоимость товара для торговли в течение месяца составит хх,х млн. руб.

#### 3.2.2 Постоянные расходы на магазин

Постоянные расходы представляют собой расходы на оплату труда, коммунальные платежи, аренду помещения и др.

Статьи затрат	Руб./мес.
Коммунальные услуги ДЕЗ	xxx xxx
Услуги связи	XX XXX
Электроэнергия	XXX XXX
Охранная и пожарная сигнализация	XX XXX
Обслуживание кассовых аппаратов (МТЦ)	XX XXX
Арендная плата ДИ	XXX XXX
Услуги банковского сопровождения, эквайринг	XXX XXX
Оплата труда	x xxx xxx
Итого	x xxx xxx

Таблица 9. Расчет постоянных расходов, руб.

При выходе на запланированный объем, постоянные затраты составляют х ххх тыс. руб. в месяц.

Расходы на оплату труда рассчитываются, исходя из потребности в персонале на каждом из участков предприятия.

Должность	Численность работников	Оклад, руб.	ФОТ , руб.	
Генеральный директор	Х	XXX XXX	XXX XXX	
Главный бухгалтер	X	XX XXX	xx xxx	
Бухгалтер	X	XX XXX	XX XXX	
Администратор	X	XX XXX	XXX XXX	
Менеджен по закупкам	X	XX XXX	XX XXX	
Приемщик товара	X	XX XXX	xx xxx	
Оператор	X	XX XXX	XXX XXX	
Кассиры	XX	XX XXX	XXX XXX	
Старший кассир	X	XX XXX	XX XXX	
Продавцы	XX	XX XXX	XXX XXX	
Мясник, повар, кулинар	X	XX XXX	XXX XXX	
Водитель	X	XX XXX	xx xxx	
Охрана	X	xx xxx	xxx xxx	
Итого персонал	XX		x xxx xxx	

Таблица 10. Штатное расписание

Потребность в персонале составит хх человек, фонд оплаты труда – х ххх тыс. руб. в месяц (без отчислений на социальное страхование).

Таким образом, текущие расходы в месяц составят хх млн. руб. в месяц, всего за планируемый период – х ххх млн. руб.

Переменные затраты, тыс.					XX	XX	XX	хх -хх	
руб.	х мес.	х мес.	х мес.	х мес.	мес.	мес.	мес.	мес.	Итого
Собостоимость пролукторой	XX XXX	XX XXX	XX XXX	XX XXX	XX XXX	XX XXX	XX XXX	XX XXX	XXX XXX
Себестоимость продуктовой группы	XXX	XXX	XXX	XXX	xxx	XXX	XXX	xxx	xxx
Себестоимость непродуктовой группы	XX XXX	XX XXX	XX XXX	XX XXX	XX XXX	XX XXX	XX XXX	XX XXX	XXX XXX XXX
	XX XXX XXX	XX XXX	XX XXX XXX	x xxx xxx xxx					
Всего переменные затраты	AAA	AAA	XXX	AAA	AAA	AAA	AAA	AAA	AGA AAA

Постоянные расходы, тыс. руб.	х мес.	х мес.	х мес.	х мес.	XX Mec.	XX Mec.	XX Mec.	хх мес.	Итого
	x xxx	xx xxx							
Оплата труда	XXX	XXX							
Коммунальные услуги ДЕЗ	xxx xxx	x xxx xxx							
Услуги связи	xx xxx	XXX XXX							
Электроэнергия	xxx xxx	x xxx xxx							
Охранная и пожарная сигнализация	xx xxx	x xxx xxx							
Обслуживание кассовых аппаратов (МТЦ)	xx xxx	xxx xxx							
Арендная плата ДИ	xxx xxx	xx xxx xxx							
Услуги банквоского сопровождения, эквайринг	xxx xxx	xx xxx xxx							
Всего постоянные расходы	x xxx xxx	XXX XXX XXX							
Всего расходы	XX XXX	XX XXX XXX	x xxx						

Таблица 11. Прогноз затрат по операционной деятельности, руб.

#### 3.3 Расчет налоговых выплат

Налоговые выплаты рассчитывались на основании налоговых ставок, базы расчетов и периодичности уплаты в бюджет. Система налогообложения — общая (размеры предприятия, площадь помещений, объем выручки не позволяют применять ЕНВД или УСН).

			Частота
Налоговые ставки:	%	База для уплаты	начисления
Ставка отчислений от ФЗП	xx%	ФОТ	ежемесячно
Ставка налога на имущество	x.x%	Имущество на балансе	х раз в квартал
Ставка импортной пошлины	x.x%	Себестоимость товара	ежемесячно
		Облагаемая НДС	
Ставка НДС	xx%	выручка	ежемесячно
Ставка налога на прибыль, % в мес.	xx%	Прибыль	ежемесячно

Таблица 12. Исходные данные для расчета налоговых платежей

Расчет ставки налоговых отчислений приведен в таблице.

Налоги	Итого	В среднем за месяц	В среднем за год
Отчисления от ФЗП	xx xxx xxx	XXX XXX	x xxx xxx
Импортные пошлины	xx xxx xxx	x xxx xxx	XX XXX XXX
Налог на имущество	x xxx xxx	XXX XXX	x xxx xxx
НДС	xx xxx xxx	x xxx xxx	XX XXX XXX
Налог на прибыль	xx xxx xxx	x xxx xxx	XX XXX XXX
Итого:	xxx xxx xxx	x xxx xxx	xx xxx xxx

Таблица 13. Расчет налоговых отчислений, руб.

В среднем за месяц налоговые отчисления составят x,x млн. руб., в год -xx,x млн. руб., включая таможенные пошлины на импортируемый товар. В дальнейшем возможно снижение налоговых выплат за счет оптимизации налогообложения.

#### 3.4 Отчет о движении денежных средств

Потоки денежных средств формируются за счет потоков операционной деятельности, инвестиционной и финансовой деятельности.

#### 3.4.1 Денежный поток от основной деятельности

Денежный поток от основной деятельности становится положительным во х-м месяце с момента начала реализации проекта, после выхода на запланированный объем продаж, чистый денежный поток от операционной деятельности составит ххх млн. руб. в год. За рассматриваемый период накопленный поток денежных средств от операционной деятельности составит ххх млн. руб.

Формирование денежных потоков от инвестиционной и финансовой деятельности происходит в соответствии с инвестиционным планом.

Основная деятельность	х мес.	х мес.	х мес.	х мес.	XX Mec.	XX Mec.	XX Mec.		хх мес.	Всего
Поступления от основной	хх ххх	хх ххх	хх ххх	хх ххх	хх ххх	хх ххх	хх ххх		хх ххх	х ххх
деятельности	XXX	XXX	XXX	xxx	XXX	XXX	xxx		XXX	XXX XXX
	XX XXX	XX XXX	XX XXX	XX XXX	XX XXX	XX XXX	XX XXX		XX XXX	x xxx xxx
Продовольственная группа	XXX	XXX	XXX	XXX	XXX	XXX	XXX		XXX	xxx
Непродовольственная	XX XXX	XX XXX	XX XXX	XX XXX	XX XXX	XX XXX	XX XXX		XX XXX	XXX XXX
группа	XXX	XXX	XXX	XXX	XXX	XXX	XXX		XXX	xxx
Выбытия от текущей	хх ххх	хх ххх	хх ххх	хх ххх	хх ххх	хх ххх	хх ххх		хх ххх	х ххх
деятельности	XXX	XXX	XXX	xxx	XXX	XXX	xxx		XXX	XXX XXX
	XX XXX	XX XXX	XX XXX	XX XXX	XX XXX	XX XXX	XX XXX		XX XXX	x xxx xxx
Переменные затраты	XXX	XXX	xxx	XXX	XXX	XXX	XXX		XXX	xxx
	x xxx	x xxx	x xxx	x xxx	x xxx	x xxx	x xxx		x xxx	XX XXX
Оплата труда	XXX	xxx	xxx	xxx	xxx	xxx	xxx		XXX	xxx
	XXX	XXX	XXX	XXX	XXX	XXX	XXX			
Коммунальные услуги ДЕЗ	XXX	xxx	xxx	xxx	xxx	xxx	xxx		xxx xxx	x xxx xxx
Услуги связи	xx xxx	xx xxx	xx xxx	xx xxx	xx xxx	xx xxx	xx xxx		xx xxx	xxx xxx
7 Gryrir obnor	XXX	XXX	XXX	XXX	XXX	XXX	XXX		7017001	7000 7000
Электроэнергия	XXX	XXX	XXX	XXX	XXX	XXX	XXX		xxx xxx	x xxx xxx
Охранная и пожарная	7000	7000	7000	7000	7000	7000	7000		70007000	X 7000 7000
сигнализация	xx xxx	xx xxx	xx xxx	xx xxx	xx xxx	xx xxx	xx xxx		xx xxx	x xxx xxx
Обслуживание кассовых	7007000	700 7000	7007000	701 7001	7007000	7007000	701 7001		7017001	7 700 700
аппаратов (МТЦ)	xx xxx	xx xxx	xx xxx	xx xxx	xx xxx	xx xxx	xx xxx		xx xxx	XXX XXX
	XXX	XXX	XXX	XXX	XXX	XXX	XXX		7017001	XX XXX
Арендная плата ДИ	XXX	XXX	XXX	XXX	XXX	XXX	XXX		xxx xxx	XXX
Проценты по кредиту	X	X	X	X	X	X	X		X	X
проценты по кредиту	X XXX	x xxx	x xxx	x xxx	x xxx	x xxx	x xxx		x xxx	XXX XXX
Налоги:	XXX	XXX	XXX	XXX	XXX	XXX	XXX		XXX	XXX
палоги.	XXX				XXX	-	XXX		^^^	
Отчисления от ФЗП	XXX	XXX	XXX	XXX	XXX	XXX	XXX		xxx xxx	XX XXX
	X XXX	X XXX	X XXX	X XXX	X XXX	X XXX	X XXX		X XXX	XX XXX
Импортные пошлины	XXX	XXX	XXX	XXX	XXX	XXX	XXX		XXX	
импортные пошлины		***	***		***	***			***	XXX
Напос на иммунноство	XXX			XXX			XXX		VVV VVV	V VVV VVV
Налог на иммущество	XXX	X	X	XXX	X	X	XXX	-	XXX XXX	X XXX XXX
<u>НДС</u>									X XXX	XX XXX
пдС	X	X	X	X	X	X	X	<u> </u>	XXX	XXX
Hagas un grufu g	X XXX	X XXX	X XXX	X XXX	X XXX	X XXX	X XXX		X XXX	XX XXX
Налог на прибыль	XXX	XXX	XXX	XXX	XXX	XXX	XXX		XXX	XXX
Сальдо от основной	X XXX	X XXX	X XXX	XX XXX	XX XXX	XX XXX	XX XXX		XX XXX	XXX XXX
деятельности	XXX	XXX	XXX	XXX	XXX	XXX	XXX		XXX	XXX
Сальдо накопленным	X XXX	XX XXX	XX XXX	XX XXX	XX XXX	XX XXX	XX XXX		XXX XXX	
итогом	14 DRIAW	XXX	XXX	XXX	XXX	XXX	XXX		XXX	

Таблица 14. Движение денежных средств по основной деятельности, руб.

#### 3.4.2 Денежный поток по проекту

Остаток денежных средств по проекту становится положительным в хх-м месяце. Накопленный денежный поток составит ххх млн. руб.

ФИНАНСОВ АЯ ДЕЯТЕЛЬН ОСТЬ	х мес.	х мес.	х мес.	х мес.	х мес.	хх мес.				
Остаток ДС на начало периода	-	-	-	-	-	-	x xxx xxx	xx xxx xxx	xx xxx xxx	xx xxx xxx
Итого поступлений	x xxx xxx	x xxx xxx	x xxx xxx	x xxx xxx	XXX XXX XXX	xx xxx xxx				
Итого выбытий	x xxx xxx	x xxx	x xxx xxx	x xxx	xxx xxx	XX XXX	xx xxx xxx	XX XXX XXX	XX XXX	xx xxx xxx
Остаток ДС на конец периода	-	-	-	-	-	x xxx xxx	xx xxx xxx	xx xxx xxx	xx xxx xxx	xx xxx xxx

ФИНАНСОВ АЯ ДЕЯТЕЛЬН ОСТЬ	хх мес.	хх мес.		хх мес.	Всего				
Остаток ДС на начало периода	xx xxx xxx	xx xxx xxx	xx xxx xxx	xx xxx xxx	XXX XXX XXX	XXX XXX	XXX XXX XXX	XXX XXX XXX	-
Итого поступлений	xx xxx xxx	xx xxx xxx	xx xxx xxx	xx xxx xxx	x xxx xxx xxx				
Итого выбытий	xx xxx xxx	xx xxx xxx	xx xxx xxx	xx xxx xxx	x xxx xxx				
Остаток ДС на конец периода	xx xxx xxx	xx xxx xxx	xx xxx xxx	xxx xxx	xxx xxx	xxx xxx	xxx xxx	xxx xxx	xxx xxx

Таблица 15. Движение денежных средств по проекту

В данных расчетах приняты следующие параметры для расчета амортизации:

Параметры для расчета амортизации	
Срок амортизации зданий и сооружений,	XX
лет	
Срок амортизации оборудования, лет	XX

Таблица 16. Параметры для расчета амортизационных отчислений

Средний уровень амортизационных отчислений составит ххх тыс. руб. в месяц, накопленная амортизация за планируемый период – x,x млн. руб.

Амортизация	Всего	В среднем за месяц	В среднем за год
Здания и сооружения	x xxx xxx	xxx xxx	x xxx xxx
Оборудование	x xxx xxx	xx xxx	xxx xxx
Итого:	x xxx xxx	xxx xxx	x xxx xxx

Таблица 17. Расчет амортизационных отчислений

#### 3.5 Отчет о прибылях и убытках

Проект начинает приносить прибыль стабильно с х месяца с момента начала реализации проекта. Ежегодный уровень чистой прибыли составит ххх млн. руб. За рассматриваемый период накопленная чистая прибыль составит ххх млн. руб.

Статьи отчета о	х мес.	х мес.	х мес.	х мес.	ХX	ХX	ХX	 хх мес.	Всего
прибылях и убытках	A MCC.	A WIGG.	A WIGG.	A MICC.	мес.	мес.	мес.	AA WIGG.	Deero
	XX XXX	XX XXX	XX XXX	XX XXX	XX XXX	XX XXX	XX XXX	XX XXX	x xxx
Выручка	XXX	XXX	XXX	XXX	XXX	XXX	XXX	XXX	xxx xxx
	XX XXX	XX XXX	XX XXX	XX XXX	XX XXX	XX XXX	XX XXX	XX XXX	x xxx
Расходы	XXX	XXX	XXX	XXX	XXX	XXX	XXX	XXX	XXX XXX
Прибыль, до вычета	x xxx	XX XXX	XXX XXX						
налогов, % и	XXX	XXX	XXX	xxx	XXX	xxx	xxx	XXX	XXX
амортизации									
	XXX	xxx xxx	xxx xxx	xxx xxx	xxx xxx	xxx xxx	xxx xxx	XXX XXX	x xxx
Амортизация	XXX	****	****	****	****	****	****	****	XXX
, ,	x xxx	XX XXX	XXX XXX						
Прибыль, до вычета налогов, %	xxx	XXX	XXX	xxx	xxx	xxx	xxx	xxx	XXX
Проценты по кредиту	Х	Х	Х	Х	Х	Х	X	x	x
	x xxx	x xxx	x xxx	x xxx	x xxx	x xxx	x xxx	x xxx	XX XXX
Импортные пошлины	XXX	XXX	XXX	XXX	XXX	XXX	XXX	xxx	xxx
	XXX	X	X	xxx xxx	X	X	xxx xxx	XXX XXX	x xxx
Налог на имущество	XXX	^	^	XXX XXX	^	^	XXX XXX	XXX XXX	XXX
Взносы на ФОТ	XXX	xxx xxx	xxx xxx	xxx xxx	xxx xxx	xxx xxx	xxx xxx	xxx xxx	xx xxx
	x xxx	x xxx	x xxx	XX XXX	XX XXX	XX XXX	x xxx	XX XXX	XXX XXX
Прибыль	XXX	xxx	xxx	xxx	xxx	xxx	xxx	xxx	xxx
	x xxx	x xxx	x xxx	x xxx	x xxx	x xxx	x xxx	x xxx	XX XXX
Налог на прибыль	xxx	XXX	XXX	xxx	XXX	xxx	xxx	XXX	XXX
Чистая прибыль	X XXX	x xxx	x xxx	x xxx	x xxx	x xxx	x xxx	XX XXX XXX	XXX XXX
Чистая прибыль накопленным итогом	x xxx	XX XXX	XXX XXX						

Таблица 18. Прогноз отчета о прибылях и убытках, руб.

#### 3.6 Расчет уровня безубыточности

Расчеты показывают, что точка безубыточности составляет xx% от планируемого объема продаж. Точка безубыточности ежемесячных продаж – xx млн. руб. При этом величина операционного рычага составляет xx%.



Диаграмма 3. Точка безубыточности проекта, % от загрузки

Параметры	Значе ние при ххх% загруз ке	x%	x%	x%	x%	xx%	xx%	xx%
	хх ххх	xxx	х ххх	х ххх	х ххх	х ххх	хх ххх	хх ххх
Выручка	XXX	XXX	XXX	XXX	XXX	XXX	XXX	XXX
	XX XXX	x xxx	x xxx	x xxx	XX XXX	XX XXX	XX XXX	XX XXX
Расходы	XXX	XXX	XXX	XXX	XXX	XXX	XXX	XXX
	x xxx	x xxx	x xxx	x xxx	x xxx	x xxx	x xxx	x xxx
Постоянные расходы	XXX	XXX	XXX	XXX	XXX	XXX	XXX	XXX
	x xxx	x xxx	x xxx	x xxx	x xxx	x xxx	x xxx	x xxx
Оплата труда	XXX	XXX	XXX	XXX	XXX	XXX	XXX	XXX
Коммунальные услуги	XXX	XXX	XXX	XXX	XXX	XXX	XXX	XXX
ДЕЗ	XXX	XXX	XXX	XXX	XXX	XXX	XXX	XXX
Услуги связи	XX XXX	XX XXX	XX XXX	XX XXX	XX XXX	XX XXX	XX XXX	XX XXX
	XXX	XXX	XXX	XXX	XXX	XXX	XXX	XXX
Электроэнергия	XXX	XXX	XXX	XXX	XXX	XXX	XXX	XXX
Охранная и пожарная сигнализация	xx xxx	xx xxx	xx xxx	xx xxx	xx xxx	xx xxx	xx xxx	xx xxx
Обслуживание кассовых								
аппаратов (МТЦ)	XX XXX	xx xxx	xx xxx	xx xxx	xx xxx	XX XXX	xx xxx	XX XXX
Налоги (кроме налога на	x xxx	x xxx	x xxx	x xxx	x xxx	x xxx	x xxx	x xxx
прибыль)	XXX	XXX	XXX	XXX	XXX	XXX	XXX	XXX
	xx xxx	XXX	XXX	х ххх	х ххх	х ххх	х ххх	хх ххх
Переменные расходы	XXX	XXX	xxx	xxx	XXX	XXX	XXX	xxx
Всего переменные затраты	xx xxx xxx	xxx xxx	xxx xxx	x xxx xxx	x xxx xxx	x xxx xxx	x xxx xxx	xx xxx xxx
Прибыль, до вычета	XX XXX	-x xxx	-x xxx	-x xxx	-x xxx	-x xxx	-x xxx	x xxx
налогов	XXX	XXX	XXX	XXX	XXX	XXX	XXX	XXX

Таблица 19. Расчет точки безубыточности

#### 3.7 Инвестиционный анализ

#### 3.7.1 Срок окупаемости

Срок окупаемости составляет хх месяца (х,х лет).

Как видно из представленной таблицы, средства вкладываются в проект на протяжении х-х месяца, начиная со х месяца, денежный поток от проекта становится положительным.

Чистый дисконтированный доход, при ставке дисконтирования хх% составит ххх млн. руб.

Движения денежных средств по проекту	х мес.	х мес.	х мес.	х мес.	х мес.	х мес.	х мес.	х мес.	х мес.	хх мес.
						x xxx	x xxx	x xxx	XX XXX	XX XXX
Поступления	X	X	X	×	x	xxx	xxx	xxx	xxx	xxx
	x xxx	x xxx	x xxx	x xxx	XXX XXX					
Выюытия	XXX	XXX	xxx	XXX	xxx	×	×	×	×	X
					-xxx					
	-х ххх	-x xxx	-x xxx	-х ххх	XXX	x xxx	х ххх	х ххх	XX XXX	XX XXX
Итого денежный поток	XXX	XXX	XXX	XXX	XXX	XXX	XXX	XXX	XXX	XXX
		-xx	-xx	-xx	-xxx	-xxx	-xxx	-xxx	-xxx	-xxx
Денежный поток	-x xxx	XXX	XXX	XXX	XXX	XXX	XXX	XXX	XXX	XXX
накопленным итогом	XXX	XXX	XXX	XXX	XXX	XXX	ххх	XXX	XXX	XXX

Таблица 20. Расчет срока окупаемости

Движения денежных средств по проекту	хх мес.	XX Mec.								
	xx xxx	xx xxx	xx xxx	xx xxx	xx xxx	x xxx	x xxx	xx xxx	xx xxx	xx xxx
Поступления	XXX	XXX	XXX	XXX	XXX	XXX	XXX	XXX	XXX	XXX
Выюытия	Х	x	x	x	x	Х	Х	x	Х	Х
	XX XXX	XX XXX	XX XXX	XX XXX	XX XXX	x xxx	x xxx	XX XXX	XX XXX	XX XXX
Итого денежный поток	XXX	XXX	XXX	XXX	XXX	XXX	XXX	XXX	XXX	XXX
		-xx								
Денежный поток накопленным итогом	-xxx xxx xxx	XXX	XXX	XXX	XXX	XXX	XXX	XXX	XXX	-x xxx

Продолжение Таблицы. Расчёт срока окупаемости

Движения денежных средств по проекту	XX Mec.	XX Mec.	XX Mec.	XX Mec.	XX Mec.	XX Mec.	XX Mec.	XX Mec.	XX Mec.	хх мес.
	XX XXX	XX XXX	XX XXX	XX XXX	XX XXX	XX XXX	x xxx	XX XXX	XX XXX	XX XXX
Поступления	xxx	xxx	XXX	XXX	XXX	XXX	XXX	XXX	XXX	XXX
Выюытия	х	Х	Х	Х	Х	Х	Х	Х	Х	х
Итого денежный поток	XX XXX	XX XXX XXX	XX XXX	XX XXX	XX XXX	XX XXX	X XXX	XX XXX XXX	XX XXX	XX XXX XXX
Денежный поток накопленным итогом	x xxx xxx	xx XXX	XXX XXX XXX							

Продолжение Таблицы. Расчёт срока окупаемости

Движения денежных средств по проекту	хх мес.	хх мес.	хх мес.	хх мес.	хх мес.	хх мес.	Всего
Поступления	xx xxx xxx	xx xxx xxx	xx xxx xxx	xx xxx xxx	xx xxx xxx	xx xxx xxx	xxx xxx xxx
Выюытия	x	х	x	x	x	x	xxx xxx
Итого денежный поток	XX XXX XXX	XX XXX XXX	XX XXX XXX	XX XXX XXX	XX XXX XXX	XX XXX XXX	XXX XXX XXX
Денежный поток накопленным итогом	XXX XXX	XXX XXX	XXX XXX	XXX XXX XXX	XXX XXX XXX	XXX XXX	

Продолжение Таблицы. Расчёт срока окупаемости

#### 3.7.2 Индекс доходности

Согласно расчетам, индекс доходности по проекту в целом составит х,х.

Доходность по проекту	X,X
Индекс доходности по проекту в целом	X,X

Таблица 21. Индекс доходности

#### 3.7.3 Внутренняя норма доходности

Внутренняя норма доходности в расчете на год составит хх,х% в год - на весь период.

ВНД, % в мес.	x.x%
ВНД, % в год	xx,x%

Таблица 22. Внутренняя норма доходности

#### 3.7.4 Чистый дисконтированный доход

Чистый дисконтированный доход рассчитывался исходя из годовой ставки дисконтирования в размере xx%.

Чистый дисконтированный доход (с учетом постпрогнозного периода) составит xxx млн. pyб.



Диаграмма 4. Дисконтированный денежный поток, руб.

## **3 аключение по инвестиционной привлекательности проекта** Сводные показатели эффективности проекта представлены в таблице.

Показатели эффективности проекта	
Показатели продаж:	
Точка безубыточности, %	xx%
Точка безубыточности, ежемесячных	
продаж	xx xxx xxx
Операционный рычаг	xx%
Показатели рентабельности:	Значения при выходе на запланированный объем
Рентабельность продаж	xx%
Рентабельность активов	xx%
Оборачиваемость активов	X.XX
	Значения при выходе на запланированный
Показатели основной деятельности	объем
Объем продаж, в мес.	XX XXX XXX
Объем текущих расходов, в мес.	XX XXX XXX
Чистая прибыль, в мес.	XX XXX XXX
Денежный поток, в мес.	XX XXX XXX
Инвестиционные показатели	
ВНД, % в год.	xx.x%
Объем инвестиций, тыс. руб.	XXX XXX XXX
Чистый Дисконтированный Доход	XXX XXX XXX
Инвестиционный период, мес.	X
Срок окупаемости, мес.	XX.X
Срок окупаемости, лет	X.X

Таблица 23. Сводные показатели эффективности проекта

Анализ финансовых прогнозов свидетельствует об инвестиционной привлекательности проекта:

- Ежемесячный уровень продаж хх млн. руб.
- Высокий уровень внутренней нормы доходности хх,х% в год.
- Чистый дисконтированный доход ххх млн. руб.

Совокупность приведенных показателей свидетельствует об инвестиционной привлекательности рассматриваемого проекта.