



Бизнес-план открытия компании по оптовой продаже рыбной продукции

Разработано компанией БизнесИнвестАналитика

Интернет: <https://investanalitika.ru>
Электронная почта: info@investanalitika.ru

2020



БизнесИнвестАналитика
ГОТОВЫЕ МАРКЕТИНГОВЫЕ ИССЛЕДОВАНИЯ И БИЗНЕС-
ПЛАНЫ

ДЕМОНСТРАЦИОННАЯ ВЕРСИЯ

Бизнес-план компании по оптовой продаже рыбной продукции содержит все необходимые расчеты и показатели в соответствии с международными стандартами бизнес-планирования UNIDO: план продаж, план закупок, план по заработной плате и персоналу, план по налогам, инвестиционный план, отчет о прибылях и убытках, отчет о движении денежных средств, отчет об оценке эффективности инвестиций, анализ безубыточности.

Готовый бизнес-план может быть использован

- для оценки экономической эффективности рассматриваемого бизнеса;
- для понимания технологии открытия и операционной деятельности бизнеса, оценки его перспектив;
- для представления в банк или инвестору;
- для предоставления в государственные органы для получения государственного финансирования, грантов, субсидий;
- для обоснования сделок по купле-продаже бизнеса.

В базовом варианте бизнес-план рассчитан на открытие компании по оптовой продаже рыбной продукции с годовым объемом реализации 470 тн в год. Покупателям будет предлагаться свежемороженая рыба, соленая рыба, рыба горячего и холодного копчения, нарезки, пресервы. Деятельность планируется вести с использованием офиса и арендуемых холодильных камер.

В то же время, бизнес-план легко адаптируется к изменению исходных данных и может быть использован для любого региона. Бизнес-модель можно доработать под любой ассортимент продукции, площадь и состав объектов предприятия, количество используемого оборудования и персонала.

В бизнес-плане компании по оптовой продаже рыбной продукции содержатся:

- Данные о доходности бизнеса: выручка, затраты, чистая прибыль и другие показатели эффективности бизнеса;
- Данные об инвестиционных затратах на открытие бизнеса – сколько нужно потратить, чтобы открыть бизнес, каков срок окупаемости вложений;
- Данные о способах и схемах финансирования бизнеса – объемы кредитных средств, объемы государственной поддержки, условия кредитования, схемы участия инвесторов, выплаты по кредитам и другие важные данные;
- Календарный график проекта – когда и какие мероприятия необходимо осуществить, чтобы реализовать проект;
- Оценка эффективности инвестиционного проекта в соответствии со стандартами UNIDO;
- Полноценный финансовый план на весь срок реализации проекта (план продаж, план затрат, себестоимость в ходе реализации проекта, план инвестиций, движение денежных средств, план по налогам);
- Другие данные, которые важны при организации данного вида бизнеса.

К бизнес-плану прилагается финансовая модель в Excel. Финансовая модель содержит следующие финансовые отчеты и показатели:

- Отчет о прибыли, отчет о движении денежных средств;
- Анализ показателей финансовой эффективности (Рентабельность по чистой прибыли, ROI, EBIT, EBITDA);
- Анализ эффективности инвестиций (NPV, IRR, Срок окупаемости);
- Анализ бюджетной эффективности;
- Анализ безубыточности.

The screenshot shows an Excel spreadsheet with the following structure:

- Columns:** 1 год, 2 год, 3 год, 4 год (each subdivided into 4 quarters).
- Rows:**
 - Plan loading (План загрузки)
 - Product names (НАИМЕНОВАНИЕ УСЛУГ) and units (Ед. изм.)
 - Implementation volumes (Объемы реализации)
 - Product names (Наименование услуг) and nominal volumes (Номинальный объем)

A large red watermark "ДЕМО-ВЕРСИЯ" is overlaid on the right side of the spreadsheet.

В финансовой модели бизнес-плана компании по оптовой продаже рыбной продукции можно самостоятельно изменить следующие параметры:

- Валюта проекта;
- Год и квартал начала проекта;
- Площадь используемых помещений и количество используемых холодильных камер;
- Наименование и площадь помещений входящих в состав предприятия;
- Ассортимент продукции и цены на продукцию;
- Объемы продаж;
- Стоимость и количество оборудования;
- Стоимость и количество транспорта и техники;
- Численность персонала, размеры заработных плат;
- Расход электроэнергии, воды, топлива, затраты на отопление;
- Налоговые ставки;
- Объем и структуру инвестиций;
- Объем и структуру финансирования (объем собственных и заемных средств);
- Размер текущих затрат (арендная плата, спецодежда, обслуживание холодильного оборудования, вывоз мусора и утилизация биоотходов, дезобработка, амортизация, общехозяйственные расходы, охрана, связь, реклама и другие расходы);
- Уровень процентной ставки по заемным средствам;
- Размер ставки дисконтирования;
- Другие параметры.

После изменения параметров финансовая модель автоматически пересчитывает финансовый план в соответствии с измененными параметрами.

Показатель	1 год				2 год				3 год			
	1 квартал 2021 г.	2 квартал 2021 г.	3 квартал 2021 г.	4 квартал 2021 г.	1 квартал 2022 г.	2 квартал 2022 г.	3 квартал 2022 г.	4 квартал 2022 г.	1 квартал 2023 г.	2 квартал 2023 г.	3 квартал 2023 г.	4 квартал 2023 г.
Выручка (нетто)	тыс.руб.											
Закупки	тыс.руб.											
Энергия, топливо и вода	тыс.руб.											
Зарплата производственного персонала	тыс.руб.											
Прочие производственные расходы	тыс.руб.											
Амортизация	тыс.руб.											
Оплата административного и коммерческого персонала	тыс.руб.											
Налоги, включенные в себестоимость	тыс.руб.											
Административные расходы	тыс.руб.											
Коммерческие расходы	тыс.руб.											
Проценты	тыс.руб.											
Итого себестоимость	тыс.руб.											
Прибыль (убыток) от операционной деятельности	тыс.руб.											
Прочие доходы	тыс.руб.											
Прочие расходы	тыс.руб.											
Прибыль до налогообложения	тыс.руб.											
Налог на финансовый результат	тыс.руб.											
Чистая прибыль (убыток)	тыс.руб.											
Рентабельность по чистой прибыли	%											

Если у Вас возникнут затруднения при изменении финансовой модели, Вы можете предоставить параметры Вашего индивидуального проекта для внесения изменений в финансовую модель и пересчета всех параметров бизнес-плана.

После покупки бизнес-плана специалисты компании всегда ответят на все вопросы Клиентов и проконсультируют по вопросам практического использования бизнес-плана и финансовой модели.

Дополнительными услугами являются:

- Проведение переговоров с поставщиками оборудования под конкретный проект до момента получения коммерческих предложений;
- Доработка бизнес-плана в соответствии с требованиями заказчика;
- Привлечение финансирования проекта.

КРАТКАЯ ПРЕЗЕНТАЦИЯ БИЗНЕС-ПЛАНА КОМПАНИИ ПО ОПТОВОЙ ПРОДАЖЕ РЫБНОЙ ПРОДУКЦИИ



СОДЕРЖАНИЕ

1. РЕЗЮМЕ ПРОЕКТА	5
Наименование и цели проекта	5
Основная идея проекта	5
Сроки реализации проекта. Структура финансирования	5
Источники и обеспечение финансирования	5
Основные показатели эффективности проекта	5
2. ОПИСАНИЕ АССОРТИМЕНТА ПРОДУКЦИИ	8
3. МАРКЕТИНГ И ПРОДАЖИ	9
3.1. Маркетинговая стратегия проекта	9
3.2. Ценовая политика	9
3.3. Политика продвижения	10
3.4. Дистрибуция	11
3.5. План продаж	11
4. ПРОИЗВОДСТВЕННЫЙ ПЛАН	15
4.1. Описание месторасположение предприятия	15
4.2. Потребность в оборудовании	15
4.3. Потребность в персонале	16
4.4. Текущие расходы	17
5. ОРГАНИЗАЦИОННЫЙ ПЛАН	21
6. ФИНАНСОВЫЙ ПЛАН	22
6.1. Основные допущения	22
6.2. Доходы проекта	24
6.3. Расчет себестоимости	25
6.4. Инвестиционные издержки	27
6.5. Финансирование	28
7. НАПРАВЛЕННОСТЬ И ЭФФЕКТИВНОСТЬ ПРОЕКТА	29
7.1. Прибыль и рентабельность	29
7.2. Оценка эффективности инвестиций	31
7.3. Финансовая состоятельность	33

7.4. Точка безубыточности	34
Приложения	36
Приложение 1. План загрузки, объемы реализации, цены на продукцию, выручка от реализации	36
Приложение 2. Затраты на закупки	37
Приложение 3. Персонал и заработная плата	38
Приложение 4. Затраты на энергию, воду, топливо и отопление	39
Приложение 5. Текущие затраты	40
Приложение 6.оборотный капитал	41
Приложение 7. Инвестиции	42
Приложение 8. График финансирования проекта	43
Приложение 9. Начисление и выплата налогов	44
Приложение 10. Отчет о прибылях и убытках	45
Приложение 11. Отчет о движении денежных средств	46
Приложение 12. Расчет эффективности инвестиций	47
Приложение 13. Анализ безубыточности	48
Приложение 14. Прогнозный баланс	49
Приложение 15. Бюджетная эффективность	50

СПИСОК ТАБЛИЦ:

- Таблица 1. Основные показатели инвестиционного проекта открытия компании по оптовой продаже рыбной продукции
- Таблица 2. Основные показатели ассортимента компании
- Таблица 3. Ассортиментная матрица компании
- Таблица 4. Цены на рыбопродукцию оптовой компании
- Таблица 5. Бюджет на маркетинг и продвижение
- Таблица 6. Структура продаж оптовой компании
- Таблица 7. План продаж в натуральных показателях, тн
- Таблица 8. План продаж в денежном выражении с НДС, тыс. руб.
- Таблица 9. Затраты на транспорт и технику
- Таблица 10. Затраты на оборудование

Таблица 11. Штатное расписание

Таблица 12. Цены на закупку рыбы

Таблица 13. Расчет расхода электроэнергии

Таблица 14. Цены на электроэнергию, топливо, воду и отопление

Таблица 15. Общепроизводственные расходы

Таблица 16. Административные расходы

Таблица 17. График инвестиционного проекта открытия компании по оптовой продаже рыбной продукции

Таблица 18. Налоговое окружение проекта

Таблица 19. Выручка от реализации с НДС, тыс. руб.

Таблица 20. Расчет текущих затрат

Таблица 21. Структура инвестиций

Таблица 22. Структура источников финансирования

Таблица 23. Динамика финансовых показателей

Таблица 24. Показатели эффективности инвестиций проекта открытия компании по оптовой торговле рыбой

Таблица 25. Расчет точки безубыточности

СПИСОК ДИАГРАММ:

Диаграмма 1. График выручки, тыс. руб.

Диаграмма 2. Структура затрат

Диаграмма 3. График прибыли, тыс. руб.

Диаграмма 4. Окупаемость проекта (для полных инвестиционных затрат), тыс. руб.

Диаграмма 5. График движения денежных средств, тыс. руб.

Диаграмма 6. Остаток денежных средств, тыс. руб.

1. РЕЗЮМЕ ПРОЕКТА

Наименование и цели проекта

Открытие компании по оптовой продаже рыбной продукции с годовым объемом реализации 470 тн в год. Покупателям будет предлагаться свежемороженая рыба, соленая рыба, рыба горячего и холодного копчения, нарезки, пресервы.

Основная идея проекта

В соответствии с предлагаемым инвестиционным проектом, планируется создание торгово-закупочного предприятия по оптовой продаже рыбы и рыбной продукции.

Основными покупателями продукции предприятия будут являться федеральные и региональные розничные сети, дистрибуторы, оптовики и отдельные розничные магазины.

Планируется, что компания будет поддерживать развитую дистрибьюторскую сеть на территории целевого рынка, что позволит обеспечивать высокую доступность продукции. За счет этого оказывается возможным осуществлять своевременные поставки любых объемов продукции.

Для организации базы предприятия планируется снять в аренду холодильные камеры и офис.

Сроки реализации проекта. Структура финансирования

Горизонт планирования проекта составляет 10 лет. Длительность инвестиционной фазы проекта – 3 месяца.

Начало продаж планируется на 2 квартале проекта.

Для открытия предприятия требуется произвести следующие затраты:

- затраты на покупку оборудования и транспорта в размере *** тыс. руб.
- затраты на стартовую рекламную кампанию в размере *** тыс. руб.;
- затраты на оборотный капитал в размере *** тыс. руб.;
- затраты на поддержание ликвидности проекта в размере *** тыс. руб.

Таким образом, общая стоимость проекта составляет *** тыс. руб.

Источники и обеспечение финансирования

Финансирование проекта предполагается осуществить за счет собственных средств в размере *** тыс. руб.

Основные показатели эффективности проекта

Показатели эффективности проекта представлены в таблице 1.

Таблица 1. Основные показатели инвестиционного проекта открытия компании по оптовой продаже рыбной продукции

№ п/п	Показатель	Ед. изм.	Значение
1.	Объем продаж рыбной продукции в год	тн	***
2.	Выручка в год	тыс. руб.	***
3.	Сумма инвестиций	тыс. руб.	***
4.	Число создаваемых рабочих мест	чел	***
5.	Чистая прибыль в год	тыс. руб.	***
6.	Рентабельность по выручке	%	***
7.	Годовое значение точки безубыточности	тн	***
8.	Ставка сравнения (дисконтирования), %	%	***
9.	NPV	тыс. руб.	***
10.	IRR	%	***
11.	Дисконтированный срок окупаемости	лет	***
12.	ЕБИТДА (прибыль до выплаты налогов, процентов и амортизации)	тыс. руб.	***
13.	ЕБИТ (прибыль до выплаты налогов и процентов)	тыс. руб.	***
14.	Рентабельность инвестиций (ROI)	%	***

Таким образом, реализация проекта позволит:

- удовлетворить спрос на рыбу и рыбную продукцию на целевом рынке;
- создать новый бизнес с объемом реализации *** млн. рублей в год и приносящий чистую прибыль *** млн. рублей в год;
- создать новые рабочие места в районе реализации проекта.

Приведенные результаты коммерческой оценки данного инвестиционного проекта свидетельствуют о его социальной привлекательности, привлекательности со стороны потенциальных инвесторов и кредиторов и целесообразности дальнейшей реализации.

2. ОПИСАНИЕ АССОРТИМЕНТА ПРОДУКЦИИ

Оптовая компания будет предлагать к реализации мелким и средним оптом рыбу и рыбную продукцию российских и зарубежных производителей. Основные параметры ассортимента продукции компании приведены в таблице 2.

Таблица 2. Основные показатели ассортимента компании

Показатель	Значение
Количество предлагаемых видов рыбы, не менее	***
Общее количество SKU, не менее	***

Ассортиментная матрица компании приведена в таблице 3.

Таблица 3. Ассортиментная матрица компании

Виды рыбы	Свежемороженая рыба	Соленая рыба	Горячее копчение	Холодное копчение	Нарезки	Пресервы
Лосось (семга)	***	***	***	***	***	***
Масляная рыба	***	***	***	***	***	***
Минтай	***	***	***	***	***	***
Мойва	***	***	***	***	***	***
Сельдь	***	***	***	***	***	***
Скумбрия	***	***	***	***	***	***

Наличие ассортимента практически во всех крупных сегментах рынка готовой рыбной продукции позволит компании гибко реагировать на изменения в рыночных тенденциях и потребительском спросе. Планируется, что ассортимент будет меняться в соответствии с изменением рыночной конъюнктуры.

3. МАРКЕТИНГ И ПРОДАЖИ

3.1. Маркетинговая стратегия проекта

Позиционирование

Предполагается, что позиционироваться компания как крупный поставщик рыбной продукции на целевом рынке.

Приоритетными направлениями деятельности компании на период реализации проекта станут:

- ***** ***** ***** *****
***** *****.
- ***** ***** ***** *****
***** *****.
- ***** ***** ***** *****
***** *****.
- ***** ***** ***** *****
***** *****.

Ключевая компетенция первого уровня

Основными по важности преимуществами являются:

- ***** ***** ***** *****
***** *****.
- ***** ***** ***** *****
***** *****.
- ***** ***** ***** *****
***** *****.

Ключевая компетенция второго уровня

Менее значимыми, но имеющимися отличиями от большинства (но не всех) конкурентов, являются также следующие факторы:

- ***** ***** ***** *****
***** *****.

3.2. Ценовая политика

Ценовая политика компании будет взаимосвязана с ценовой политикой поставщиков и будет базироваться на применении стратегии наилучшей стоимости и включает в себя следующие основные принципы:

— *****
 *****.
 — *****
 *****.

Ассортимент компании будет выстроен в зависимости от потребностей клиентов и будет включать в себя свежемороженую рыбу, соленую рыбу, горячее копчение, холодное копчение, нарезки и пресервы. В качестве расчетных цен для бизнес-плана приняты средние цены реализации каждого вида рыбы - прайс-лист приведен в таблице 4.

Таблица 4. Цены на рыбопродукцию оптовой компании

Вид рыбы	Минимальная цена реализации, тыс. руб./тн	Максимальная цена реализации, тыс. руб./тн	Средняя цена реализации рыбной продукции, тыс. руб./тн
Лосось (семга)	***	***	***
Масляная рыба	***	***	***
Минтай	***	***	***
Мойва	***	***	***
Сельдь	***	***	***
Скумбрия	***	***	***

В дальнейшем по мере расширения ассортимента поставщиков планируется увеличить и ассортимент оптовой компании. Окончательная торговая наценка для товаров-новинок прошедших период тестовых продаж, определяется по результатам анализа продаж с учетом скидок от поставщиков.

3.3. Политика продвижения

(Полный текст в демо-версию не включен)

4. ПРОИЗВОДСТВЕННЫЙ ПЛАН

4.1. Описание месторасположение предприятия

Для организации деятельности по оптовой продаже рыбопродукции инициатором проекта планируется снять в аренду холодильные камеры. Также планируется снять офис площадью *** кв.м.

Первоначально планируется снять одну холодильную камеру, далее по мере увеличения объемов продаж планируется снять еще две холодильные камеры. Арендная плата за одну холодильную камеру составит *** тыс. рублей в месяц и *** тыс. рублей в месяц за офисное помещение.

4.2. Потребность в оборудовании

Проектом предусматривается закупка оборудования, транспорта и техники которые позволят осуществлять закупочно-торговую деятельность и повышать ее эффективность.

Затраты на транспорт и технику приведены в таблице 9.

Таблица 9. Затраты на транспорт и технику

№ п/п	Наименование	Количество	Цена за ед., тыс. руб.	Сумма, тыс. руб.
1	***	***	***	***
2	***	***	***	***
3	***	***	***	***
	***	***	***	***

Таким образом, затраты на транспорт и технику составят *** млн. рублей.

Затраты оборудование приведены в таблице 10.

Таблица 10. Затраты на оборудование

№ п/п	Наименование	Количество	Цена за ед., тыс. руб.	Сумма, тыс. руб.
1	***	***	***	***

№ п/п	Наименование	Количество	Цена за ед., тыс. руб.	Сумма, тыс. руб.
2	***	***	***	***
3	***	***	***	***
4	***	***	***	***
	***	***	***	***

Как видно из таблицы выше, затраты на оборудование составят *** млн. рублей. Общие затраты на оборудование, транспорт и технику составят *** млн. рублей.

4.3. Потребность в персонале

После открытия компании общая численность работников составит *** человек. В дальнейшем численность сотрудников вырастет и к *** году реализации проекта составит *** человек. Оплата труда работников будет производиться согласно данным, предоставленным в таблице 11.

Таблица 11. Штатное расписание

Должность	Количество во человек	Зарплата плата в месяц, тыс. руб.	Итого затраты на оплату труда, тыс. руб.
***	***	***	***
***	***	***	***
***	***	***	***
***	***	***	***
***	***	***	***
***	***	***	***
***	***	***	***
***	***	***	***

Должность	Количество во человек	Заработная плата в месяц, тыс. руб.	Итого затраты на оплату труда, тыс. руб.
***	***	***	***
***	***	***	***
***	***	***	***
***	***	***	***
***	***	***	***

На основании организационно-штатной структуры были произведены расчеты затрат на оплату труда и отчисления на социальные нужды. Результаты расчетов приведены в приложении 3.

4.4. Текущие расходы

Основными расходами компании будут являться расходы на закупку рыбы. Структура закупок сырья будет аналогична структуре продаж по видам рыбной продукции.

Цены на закупку рыбы приведены в таблице ниже. Цены закупки зависят от рыночной конъюнктуры и могут изменяться.

Таблица 12. Цены на закупку рыбы

Вид сырья и материала	Ед. изм.	Цена закупки, тыс. руб. с НДС	Средняя наценка, %
Лосось (семга)	тн	***	***
Масляная рыба	тн	***	***
Минтай	тн	***	***
Мойва	тн	***	***
Сельдь	тн	***	***
Скумбрия	тн	***	***

Планируется, что поставщиками сырья будут *****. Кроме того, в дальнейшем планируется заключать контракты на поставку рыбы с зарубежными партнерами.

В каждом ценовом сегменте компания будет иметь несколько поставщиков, что позволит гибко подходить к выбору наиболее благоприятных условий поставок.

После выхода на планируемый оборот на закупки ежегодно будет тратиться *** млн. рублей.

Подробный поквартальный расчет затрат на закупки приведен в приложении 2.

Также немалыми производственными затратами компании будут затраты на электроэнергию, воду и дизельное топливо.

Расчет затрат на электроэнергию по источникам энергопотребления приведен в таблице 13.

Таблица 13. Расчет расхода электроэнергии

Источник энергопотребления	W номин, кВт/ч	Среднее число часов работы в сутки	W факт, кВт/ч в сутки	W факт, кВт/ч в квартал
***	***	***	***	***
***	***	***	***	***
***	***	***	***	***
***	***	***	***	***
***	***	***	***	***
***	***	***	***	***

Общий расход электроэнергии по предприятию составит *** кВт/час в год.

Помимо электроэнергии для обеспечения работы транспорта потребуется закупка дизельного топлива. Планируется, что после выхода на запланированные объемы продаж на заправку грузовых автомобилей будет расходоваться *** литров дизельного топлива в квартал.

Также при осуществлении текущей деятельности предприятия будет расходоваться *** куб.м. воды на 1 тн продаваемой рыбы. Общий расход воды за год составит *** куб.м. в год.

На отопление офиса в отопительный сезон будет оплачиваться отопление из расчета *** рублей за 1 кв.м. или *** рублей за весь офис в месяц.

Цены на ресурсы приведены в таблице 14.

Таблица 14. Цены на электроэнергию, топливо, воду и отопление

Ресурс	Ед. изм.	Цена с НДС, тыс. руб.
***	***	***
***	***	***
***	***	***
***	***	***

При выходе на 100% плана реализации расходы на электроэнергию, воду, топливо и отопление составят *** млн. рублей в год. Расчет затрат на электроэнергию, воду, топливо и отопление в течение всего срока проекта приведен в приложении 4.

Функционирование компании потребует общепроизводственных расходов на осуществление текущей деятельности. Данные расходы приведены в таблице 15.

Таблица 15. Общепроизводственные расходы

Статья затрат	Затраты в месяц, тыс. руб.	Затраты в квартал, тыс. руб.	Затраты в год, тыс. руб.
***	***	***	***
***	***	***	***
***	***	***	***
***	***	***	***
***	***	***	***
***	***	***	***
***	***	***	***
***	***	***	***

Обслуживание холодильного оборудования, обслуживание СЭС, вывоз мусора, утилизация биоотходов, дезобработка, ветеринарное обслуживание будут осуществляться согласно договорам заключенным со сторонними организациями.

Также функционирование предприятия потребует ряда расходов административного назначения. Данные расходы приведены в таблице 16.

Таблица 16. Административные расходы

Статья затрат	Затраты в месяц, тыс. руб.	Затраты в квартал, тыс. руб.	Затраты в год, тыс. руб.
***	***	***	***
***	***	***	***
***	***	***	***
***	***	***	***
***	***	***	***
***	***	***	***

Поквартальный расчет общепроизводственных и административных расходов в ходе реализации проекта представлен в приложении 5.

(Полный текст в демо-версию не включен)

7. НАПРАВЛЕННОСТЬ И ЭФФЕКТИВНОСТЬ ПРОЕКТА

7.1. Прибыль и рентабельность

В процессе планирования были рассчитаны финансовые результаты проекта, потоки денежных средств, показатели финансово-хозяйственной деятельности, а также осуществимость финансового плана предприятия.

Отчет о прибылях и убытках (приложение 10) отражает операционную деятельность по проекту в определенные кварталы. График прибыли приведен на диаграмме 3.

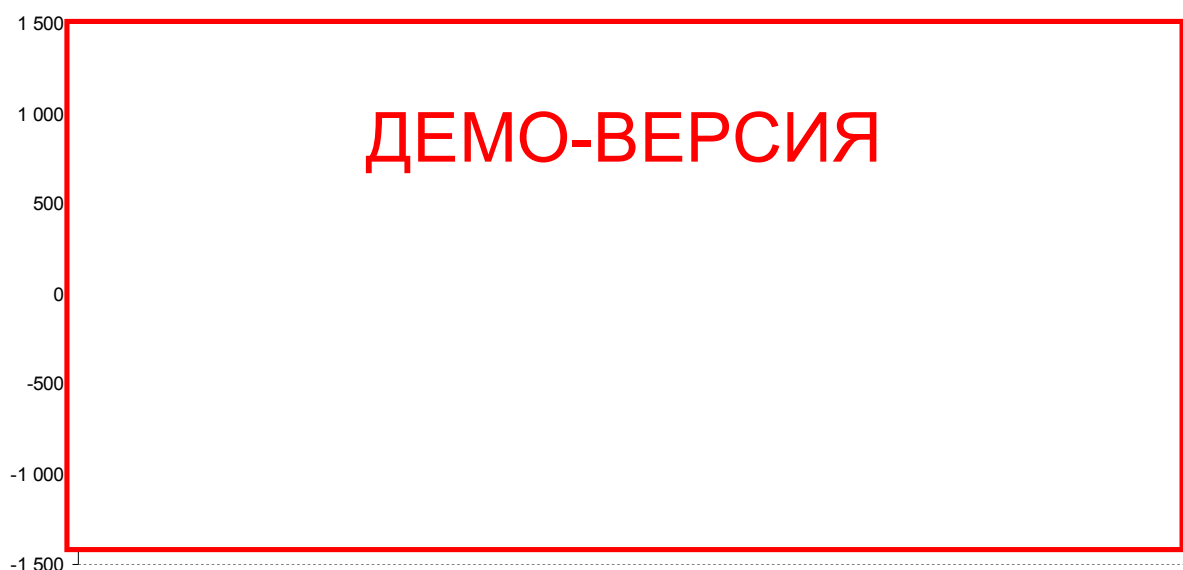


Диаграмма 3. График прибыли, тыс. руб.

Из отчета о прибыли можно определить прибыльность предприятия, реализующего проект. Так из приложения 10 и диаграммы 3 видно, что вследствие реализации проекта компания начнет получать прибыль с *** квартала проекта.

Финансовые показатели в ходе реализации проекта по годам приведены в таблице 23.

Таблица 23. Динамика финансовых показателей

Показатель	1 год	2 год	3 год	4 год	5 год
Выручка (без НДС), тыс. руб.	***	***	***	***	***
Текущие затраты, тыс. руб.	***	***	***	***	***
Прибыль (убыток) от операционной деятельности, тыс. руб.	***	***	***	***	***

Показатель	1 год	2 год	3 год	4 год	5 год
Прочие доходы, тыс. руб.	***	***	***	***	***
Прочие расходы, тыс. руб.	***	***	***	***	***
Прибыль до налогообложения, тыс. руб.	***	***	***	***	***
Налог на прибыль, тыс. руб.	***	***	***	***	***
Чистая прибыль (убыток), тыс. руб.	***	***	***	***	***
Рентабельность, %	***	***	***	***	***
Прибыль до налога, процентов и амортизации (ЕБИТДА), тыс. руб.	***	***	***	***	***
Прибыль до налога и процентов по кредитам (ЕБИТ), тыс. руб.	***	***	***	***	***

Показатель	6 год	7 год	8 год	9 год	10 год
Выручка (без НДС), тыс. руб.	***	***	***	***	***
Текущие затраты, тыс. руб.	***	***	***	***	***
Прибыль (убыток) от операционной деятельности, тыс. руб.	***	***	***	***	***
Прочие доходы, тыс. руб.	***	***	***	***	***
Прочие расходы, тыс. руб.	***	***	***	***	***
Прибыль до налогообложения, тыс. руб.	***	***	***	***	***
Налог на прибыль, тыс. руб.	***	***	***	***	***
Чистая прибыль (убыток), тыс. руб.	***	***	***	***	***
Рентабельность, %	***	***	***	***	***

Показатель	6 год	7 год	8 год	9 год	10 год
Прибыль до налога, процентов и амортизации (ЕБИТДА), тыс. руб.	***	***	***	***	***
Прибыль до налога и процентов по кредитам (ЕБИТ), тыс. руб.	***	***	***	***	***

Примечание: Рентабельность рассчитана как отношение чистой прибыли к выручке

Таким образом, чистая прибыль предприятия составит *** тыс. рублей в год. Рентабельность по выручке составит ***%.

7.2. Оценка эффективности инвестиций

(Полный текст в демо-версию не включен)

О КОМПАНИИ

БИЗНЕСИНВЕСТАНАЛИТИКА - консалтинговая компания занимающаяся проведением маркетинговых исследований и разработкой бизнес-планов. Штат компании состоит из профессиональных консультантов и частично занятых маркетологов и экономистов работающих в различных отраслях экономики. Симбиоз профессиональных консультантов и практиков маркетинговых и финансовых служб компаний позволяет разрабатывать качественные маркетинговые исследования и бизнес-планы для успешного решения задач наших клиентов.

Каждый из аналитических продуктов компании разработан в соответствии с общепризнанными методиками, такими как стандарты Европейского общества исследователей рынка и общественного мнения ESOMAR, стандарты Организации Объединенных Наций по промышленному развитию UNIDO, а также рекомендациями МинЭкономРазвития РФ. Помимо этого, компания имеет ряд собственных методик в разработке финансовых моделей и составлении прогнозов развития рынка.

К настоящему моменту **БИЗНЕСИНВЕСТАНАЛИТИКА** реализовано свыше 1000 различных индивидуальных и типовых проектов в бизнес-планировании и маркетинговых исследованиях для компаний различного масштаба и различных отраслей: услуги, фармацевтика, ресторанный бизнес, сельское хозяйство, строительство, транспорт, различные производства, оптовая и розничная торговля.



Клиентами **БИЗНЕСИНВЕСТАНАЛИТИКА** являются компании, индивидуальные предприниматели и частные лица Москвы, Санкт-Петербурга, Московской, Ленинградской, Белгородской, Архангельской, Калужской, Кемеровской, Курской, Новгородской, Новосибирской, Ростовской, Самарской, Свердловской, Тюменской, Омской, Оренбургской, Пензенской, Челябинской областей; Краснодарского края, Красноярского края, Пермского края, Республики Башкортостан, Республики Коми, Республики Крым, Удмуртской республики, Ямало-Ненецкого АО и других регионов России, а также Белоруссии, Украины, Казахстана, Германии, Словакии, Молдовы и Азербайджана.