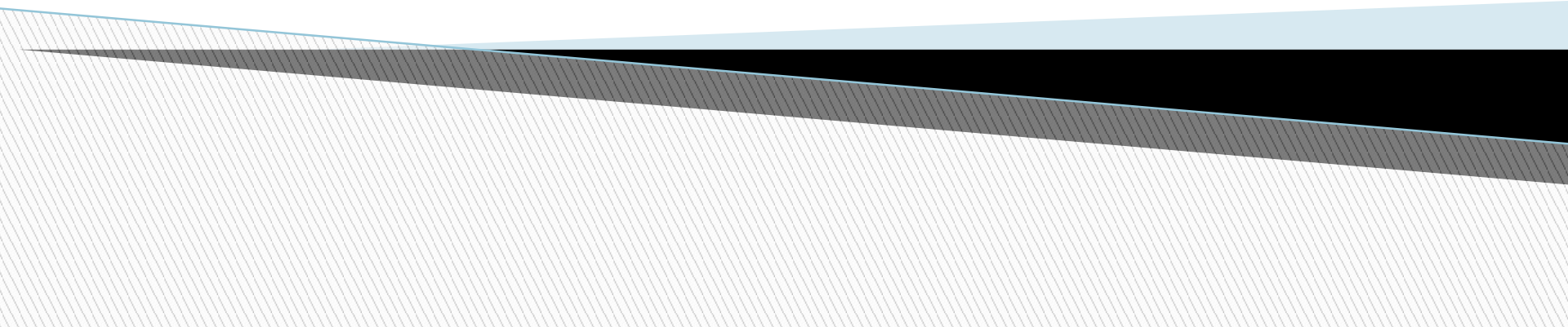
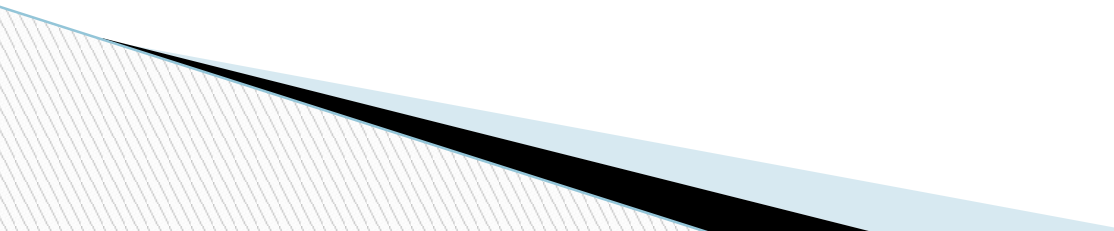


Финансовый раздел



- Цель разработки данного раздела - определить, расчетным путем, ожидаемые финансовые результаты деятельности (бюджет) проектируемого предприятия, который является важнейшим критерием оценки проекта для инвестирования

- Выделяют три основных документа финансового плана, принятые в международной и отечественной практике:
 - 1. План (прогноз) финансовых результатов;
 - 2. План (прогноз) движения денежных средств;
 - 3. Бюджет доходов и расходов.
- 

План (прогноз) финансовых результатов

- Цель составления – в общей форме представить результаты производственной деятельности предприятия с точки зрения прибыльности.

Показатель	1	2	n
Выручка от реализации продукции работ услуг (без НДС и акцизов)			
Себестоимость			
Валовый доход			
Коммерческие расходы			
Управленческие расходы			
Итого Операционные расходы компании			
Операционная прибыль (Прибыль от продаж)			
Расходы по уплате процентов			
Прибыль до налогообложения			
Налоги			
Чистая прибыль			

План (прогноз) движения денежных средств

- Планирование денежных потоков – планирование фактических поступлений денежных средств на расчетный счет и фактических платежей с учетом «реальных» сроков (графиков) по трем видам деятельности: по операционной (основной торговой), по инвестиционной и финансовой деятельности

Притоки	Оттоки
По основной деятельности	
Денежная выручка от реализации товаров (в текущем времени) Погашение дебиторской задолженности Авансы от покупателей Погашение векселей	Платежи в пользу поставщиков (в тек. времени) Погашение кредиторской задолженности перед поставщиками Авансовые платежи Выплата заработной платы Налоговые платежи и платежи в фонды
По инвестиционной деятельности	
Продажа основных средств и НМА Поступление средств на инвестиции от вышестоящей организации Продажа другого имущества	Приобретение основных средств и НМА Прямые инвестиции в дочерние организации
По финансовой деятельности	
Получение кредитов Поступление от эмиссии ценных бумаг Продажа ценных бумаг Получение дивидендов	Возврат по кредитам Выплата дивидендов Приобретение ценных бумаг

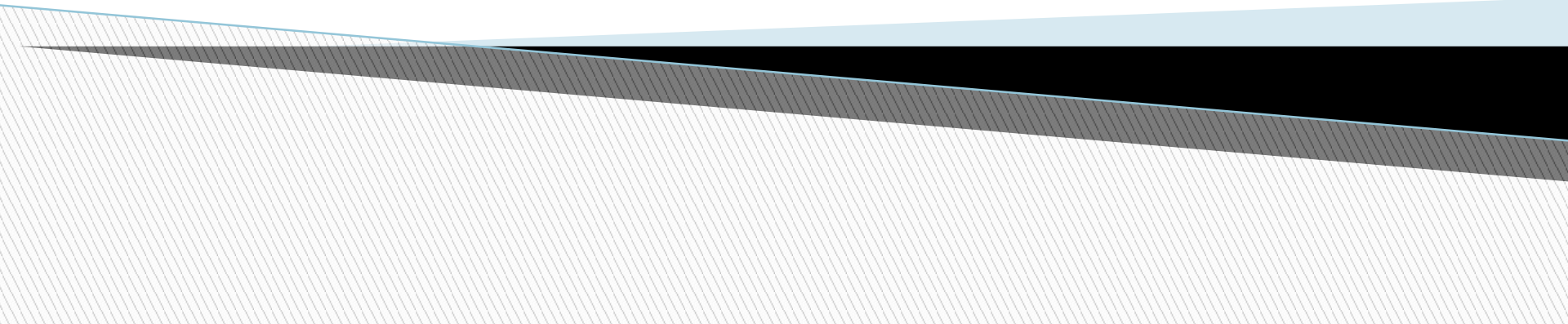
Если в результате хозяйственной деятельности получается что «приток» равен «оттоку», то на предприятии существует нормальная обеспеченность финансами. Если «приток» меньше «оттока», то дефицит ресурсов, необходимо искать источники пополнения. Если «приток» больше «оттока», то избыток ресурсов – нужно их инвестировать

Показатель	1	2	n
1. Общая выручка от реализации товаров			
2. Общие затраты на приобретение и реализацию товаров			
3 Прибыль от продаж			
4 Сальдо по прибыли от продаж нарастающим итогом			
5 Поступление средств, всего			
5.1 Собственные средства			
5.2 Заёмные средства			
5.2.1 Инвестиционный займ			
5.2.2 Кредит коммерческого банка			
6 Уплата процентов по кредитам и займам			
7 Прибыль до налогообложения			
8 Сумма налогов			
9 Чистая прибыль			
10 Чистая прибыль нарастающим итогом			

Бюджет доходов и расходов

	1	2	n
Доходы , в том числе			
1			
2			
3			
Итого доходы			
Расходы, в том числе			
1			
2			
3			
Итого расходы			
Дефицит/Экономия			

Оценка эффективности бизнес-плана по созданию предприятия розничной торговли



- Эффективность (от лат. «effectus» - исполнение, действие) является сложной социально-экономической категорией и означает результат, следствие каких-либо причин, действий

- Экономическая эффективность бизнес-плана характеризует результативность процесса планирования. Она отражает уровень развития и степень использования ресурсов, текущих затрат и характеризуется успехами в достижении прибыли – конечного результата хозяйственно-финансовой деятельности. Кроме того оценка эффективности инвестиционного проекта призвана определить, насколько цена приобретаемого актива (размер вложений) соответствует будущим доходам с учетом рисков проекта.

Методы оценки инвестиционных проектов

Динамические	Статические
Учитывают изменение стоимости денег во времени	Не учитывают изменение стоимости денег во времени
Чистая текущая стоимость (NPV)	Период окупаемости
Индекс прибыльности инвестиций (индекс доходности) (PI)	Рентабельность (ROI, ROA, ARR)
Внутренняя норма доходности (IRR)	
Период окупаемости проекта (PP)	

Ставка дисконтирования

- ▣ Средневзвешенная стоимость капитала (англ. **weighted average cost of capital, WACC**) — это средняя процентная ставка по всем источникам финансирования компании.

Средневзвешенная стоимость капитала [Weighted Average Cost of Capital] - WACC

$$WACC = K_d * (1-t) * d / (D+E) + K_e * d / (D+E),$$

где $K_e = R_f + (K_m - R_f) *$

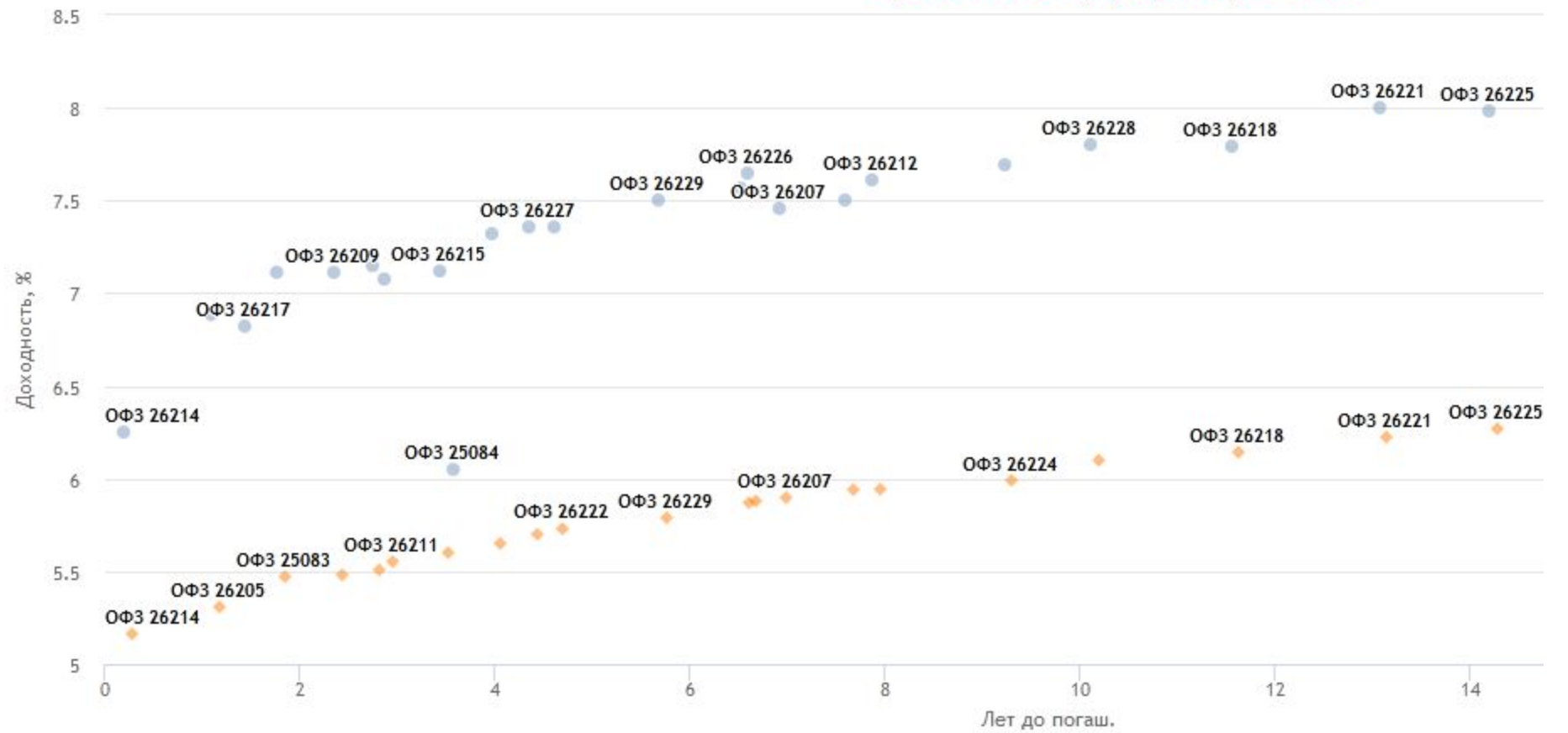
- ❑ **K_d** - стоимость заёмного капитала (в %);
 - ❑ **K_e** - стоимость собственного капитала (в %);
 - ❑ **t** - налоговая ставка (в сотых долях);
 - ❑ **d** - рыночная стоимость капитала (в %);
 - ❑ **D** - сумма заемного капитала;
 - ❑ **E** - сумма собственного капитала;
 - ❑ **R_f** - ставка безрискового вложения (в %);
 - ❑ **(K_m-R_f)** - надбавка за риск (в %); - коэффициент финансового рычага (регулярно публикуется, в %).
 - ❑ Управление стоимостью компании сегодня является одним из приоритетов бизнеса (в особенности крупных компаний).
-

Карта доходности ОФЗ [Кривая бескупонной доходности](#) | [Кривая купонной доходности](#) | [Доходность от срока до погашения](#) | [Купонная](#)

☒ Кривая месяц назад ☐ Кривая день назад

На этом графике представлена зависимость полной текущей годовой доходности облигации (купон + изменение цены к погашен
Представлены только облигации с постоянным купоном.

Выделите область на графике, чтобы увеличить её





Чистая текущая стоимость проекта (NPV – net present value).

- Суть метода NPV заключается в сопоставлении величины исходной инвестиции (или исходных инвестиций) с общей суммой дисконтированных будущих денежных поступлений, генерируемых ею в течение прогнозируемого периода.

Экономический смысл чистой текущей стоимости можно представить как результат, получаемый немедленно после принятия решения об осуществлении данного проекта, т.к. при ее расчете исключается воздействие фактора времени.

$$NPV = CF_0 + \frac{CF_1}{1+r} + \frac{CF_i}{(1+r)^n} + \frac{CF_n}{(1+r)^n} - I_0$$

где r – это ставка или норма дисконтирования,
 CF_n – поступления денежных средств от реализации бизнес-проекта
 (выручка от реализации за вычетом затрат на производство и
 реализацию продукции),
 I_0 – первоначальные капитальные вложения (инвестиции).

индекс прибыльности инвестиций (PI)

$$PI = \frac{NPV + I_0}{I_0}$$

- показывает относительную меру роста богатства инвестора, так как расчет рентабельности инвестиций (доходности) показывает рост богатства инвестора на 1 рубль инвестиций.

Внутренняя норма доходности (IRR).

- Внутренняя норма доходности (IRR) — ставка ДИСКОНТИРОВАНИЯ, при которой чистая текущая стоимость проекта (NPV) равна нулю, т.е. это та ставка сравнения, при которой сумма дисконтированных притоков денежных средств равна сумме дисконтированных ОТТОКОВ.

$$CF_0 + \frac{CF_1}{1+r} + \frac{CF_i}{(1+r)^i} + \frac{CF_n}{(1+r)^n} - I_0 = 0$$

- При вычислении IRR предполагается полная капитализация получаемых чистых доходов, т.е. все образующиеся свободные денежные средства должны быть либо реинвестированы, либо направлены на погашение внешней задолженности. Это нижний гарантированный «порог» прибыльности инвестиционных затрат, и если он превышает среднюю стоимость капитала в данном секторе инвестиционной активности, то проект может быть рекомендован к реализации

Срок окупаемости проекта (PP)

- Срок окупаемости проекта должен быть меньше или равен сроку полезного срока службы оборудования, методы расчета:
- 1. Если нет значительных колебаний в сумме поступления годовых доходов то расчет будет следующим
$$PP = \text{сумма инвестиций} / \text{сумму годового дохода}$$
- 2. Если же поступления заметно меняются во времени, срок окупаемости определяется последовательным суммированием дохода, пока сумма чистого дохода не окажется равной величине инвестиций.
- 3. Метод определения срока окупаемости с учетом фактора времени.

Метод определения срока окупаемости с учетом фактора времени.

$$\sum_{n=1}^N CF_n * (1+r)^{-n} = \sum_{n=1}^T I_0$$

- Этот показатель определяется последовательным расчетом NPV для каждого периода проекта, точка, в которой NPV станет положительным, будет являться точкой окупаемости

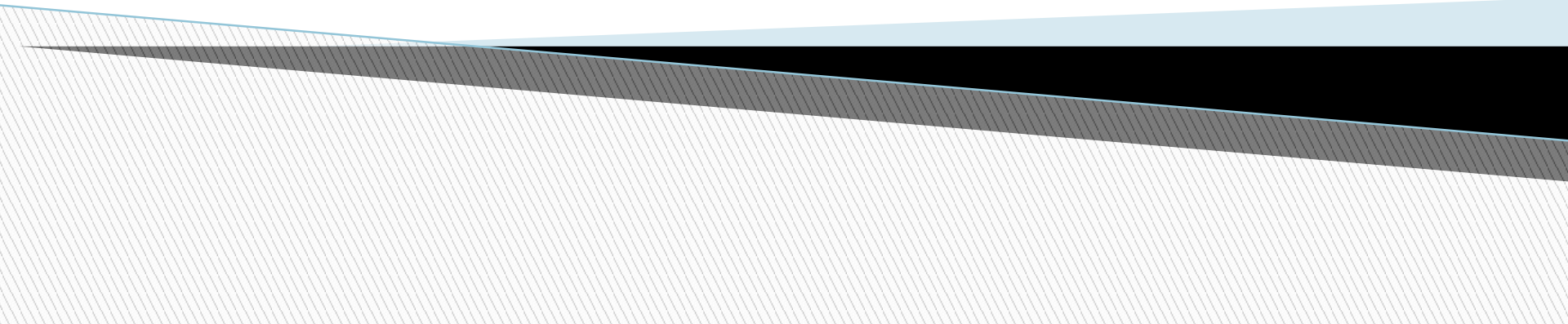
Статические методы оценки инвестиций

Показатель	Формула	Суть
ROA (коэффициент рентабельности активов)		Коэффициент рентабельности показывает, сколько денежных единиц чистой прибыли приносит каждая единица активов, имеющих в распоряжении компании.
ROI – рентабельность инвестированного капитала	$ROI = \frac{EBIT(1-H)}{(C_{нач} - C_{кон})/2}$ где EBIT - прибыль до выплаты процентов и налогов; H – ставка налога на прибыль; Снач и Скон – стоимость активов на начало и конец рассматриваемого периода.	Определяет степень доходности проекта с т.з. инвестора и владельца
ARR Средняя норма рентабельности		Представляет собой отношение средней величины дохода фирмы к величине инвестиций

Условия устойчивости проекта по результатам анализа чувствительности проекта :

- □ если $NPV > 0$ при изменении параметров проекта 15-20% в худшую сторону;
- □ если $IRR \geq r$ при изменении параметров проекта на 15-20% в худшую сторону;
- □ если $PI > 1$ при изменении параметров проекта на 15-20% в худшую сторону.

Оценка рисков



- Риски масштаба (или сферы проекта);
- Временные риски;
- Риски издержек обращения.

- 1.1. Неверный выбор месторасположения;
- 1.2. Приобретение некачественного товара/оборудования;
- 1.3. Малый поток клиентов, низкий спрос;

Риски масштаба проекта

- 1.1. Тщательная проработка всех вариантов месторасположения магазина, изучение потоков населения, анализ проходимости в том или ином секторе;
- 1.2. Выбор надежного поставщика товаров;
- 1.3. Активная рекламная политика, постоянные рекламные акции;

Метод минимизации риска

- 2.1. Несвоевременное открытие магазина, задержка в организации;
- 2.2. Задержка финансирования проекта;

- 2.1. Составление пошагового плана;
- 2.2. Невозможно повлиять из-за того что риск является внешним;

2. Временные риски:

Метод

- 3.1. Превышение ежемесячных постоянных расходов;
- 3.2. Появление непредвиденных расходов сверх нормы;
- 3.3. Необходимость приобретения дополнительного оборудования.

- 3.1. Экономия ресурсов;
- 3.2. Создание дополнительных финансовых резервов;
- 3.3. Приобретение оборудования, соответствующего современным требованиям и потребностям руководства.

3. Риски издержек обращения:

Пример

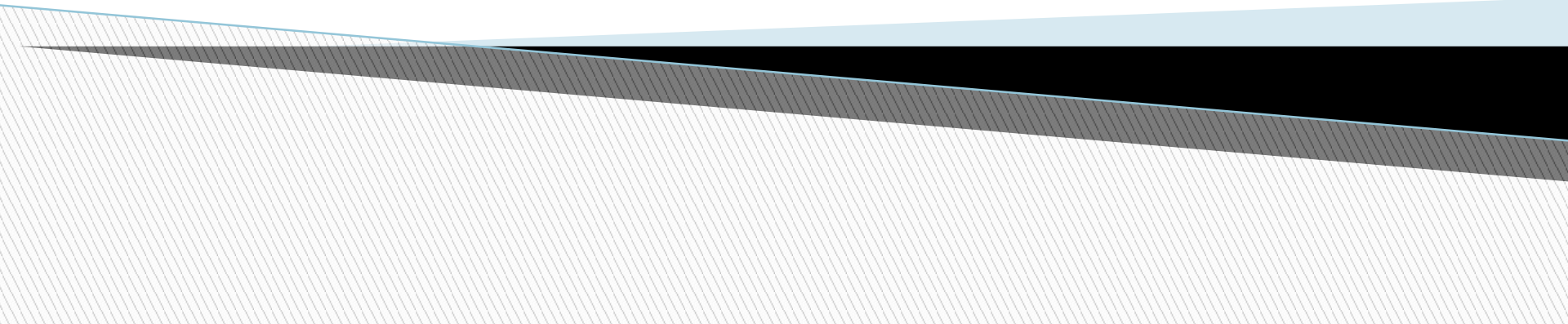
Вероятность риска	высокая	□	□	1.3.; □
	средняя	□	3.1.; □	2.2.; □
	низкая	3.2.; □	1.2.; 3.3.; □	1.1.; 2.1.; □
		низкие □	средние □	высокие □
		Потери от риска □		

Рисунок 3.6.— Матрица вероятности рисков/потерь первоначальная

		Вероятность риска			
	высокая				
	средняя				
	низкая				
		низкие	средние	высокие	
		Потери от риска			

Рисунок 3.7.—Предполагаемая матрица вероятности рисков/потерь.

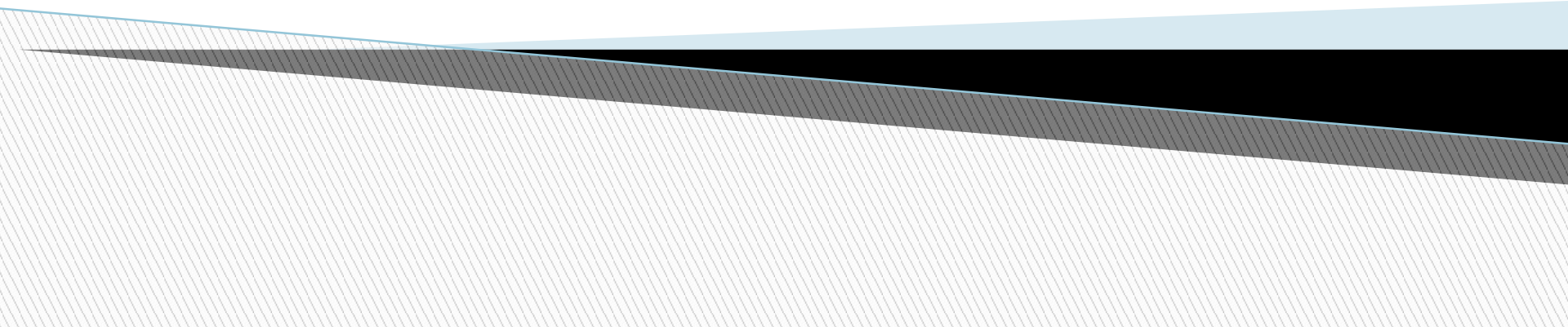
SWOT-анализ



- методика определения конкурентоспособности
SWOT-анализ наиболее точно позволит
оценить конкурентоспособность организации.

Сильные стороны	Слабые стороны
-выгодное месторасположение; - круглогодичная работа санатория; - удобство подъездных путей; - собственная автостоянка (паркинг); - комплекс дополнительных услуг; - наличие хорошей лечебной базы; - наличие спортивных площадок; - систематическое обновление медицинского оборудования; - значительный опыт работы на рынке курортных услуг; - высокий уровень квалификации медицинского персонала.	- слабая рекламная кампания; - невысокий уровень сервиса со стороны обслуживающего персонала; - отсутствие маркетинговой службы и, как следствие, отсутствие ясной стратегии поведения на рынке курортных услуг; - потребность в обновлении некоторых уже существующих объектов санатория и строительство новых объектов.
Возможности	Угрозы
- имеющийся потенциал для выхода на незанятые сегменты рынка; - повышение уровня сервиса и качества предоставляемых услуг; - возможность совершенствования и расширения ассортимента предоставляемых услуг; -привлечение дополнительных потенциальных групп потребителей санаторных услуг; - возможность модернизации технического оснащения номеров и служебных помещений; -расширение круга сотрудничества с различными тур-агенствами и туроператорами; - достижение конкурентного преимущества и занятие лидирующих позиций в области качества (обслуживание; предоставление услуг), по сравнению с конкурирующими санаториями.	- нестабильность социально-экономической и политической ситуации; - низкий уровень доходов большей части населения; - обострение конкурентной борьбы за счет использования новых методов реализации услуг; - изменение цен на сырье и услуги, используемые санаторием; - усиление конкуренции со стороны более оперативных и приспособляющихся к изменениям потребительских предпочтений соперников; - изменение законодательства (в частности, налогового); - сворачивание деловой активности по причине глобальных изменений внешней среды.

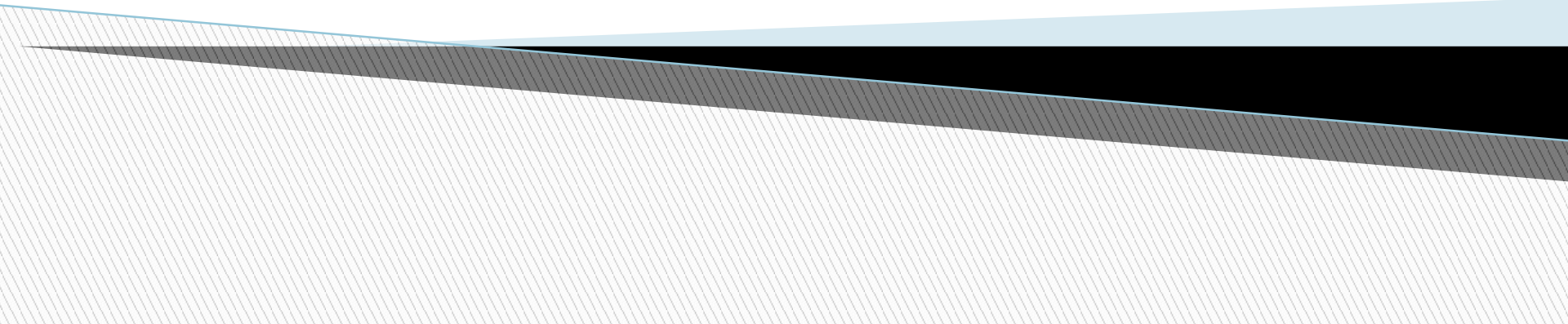
Резюме



- Бизнес-план предполагает
- Организационно-правовая форма ведения бизнеса –
- Основными видами деятельности являются:

- Целью - является получении прибыли а также
- При расчете планируемой выручки учтены
- Бизнес-план по открытиюпредназначен для оценки эффективности вложений капитала.
- Актуальность проекта объясняется
- Планируем суточный объем продаж рублей.
- Режим работы
- Планируемое место расположение
- Основные финансовые показатели:.....
- Приведенные показатели доказывают эффективность вложения средств.

Презентация



План

- Титул
- На какую категорию инвесторов направлен бизнес план
- Описание услуги, товара
- Кратко анализ по рынку , оценка емкости и потенциала рынка
- Кратко о потребителе
- Кратко о месторасположении
- Свод затрат производственного плана
- Точка безубыточности
- План (прогноз) финансовых результатов
- План (прогноз) движения денежных средств
- Оценка эффективности проекта
- Риски
- Направления дальнейшего развития . Можно swot анализ (в части стратегий)

- Пермский институт (филиал) РЭУ им. Г.В. Плеханова приглашает Ваших студентов принять участие в IV Международном конкурсе "Бизнес-идей 2020". Соорганизаторами конкурса являются Карагандинский экономический университет Казпотребсоюза (Республика Казахстан), Бишкекская финансово-экономическая академия (Киргизская Республика).
- 