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 pv6	oz 90 000 pv6	oz 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*;

^{* -} 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

ПРОДАЖА ФИЛЬТРОВ ДЛЯ ВОДЫ



Разработчик:

Консалтинговая группа «БизпланиКо»

www.bizplan5.ru

info@bizplan5.ru

+7 (495) 645 18 95

Оглавление

1.	ı	Кон	нцепі	ция проекта и описание бизнеса	21
2.	(Опі	исан	ие услуг	22
3.	(Стр	оатег	ия развития бизнеса	24
4.	l	Ma	ркеті	инговый анализ:	24
	4.1	1.	Кла	ассификация фильтров для воды	24
	4.2	2.	Xap	рактеристика сырьевой базы	27
	4.3	3.	Xap	рактеристика российского рынка фильтров для воды	30
	4	4.3	.1.	Объем и динамика российского рынка фильтров для воды в хххх-хххх	с гг30
		4.3 пот		Структура рынка фильтров для воды: производство, экспорт, пение	•
	4	4.3	.3.	Уровень концентрации и характеристика конкуренции на рынке	32
		4.3 рын		Дистрибуция фильтров для воды на российском рынке. Сбытовая с ю каналам продаж.	
		4.3 на :	_	Объем и динамика потребления фильтров для воды в хххх-хххх гг. -хххх гг	•
	4.4	4.	Про	ризводители фильтров, представленные на Российском рынке	36
	4	4.4	.1.	Фильтры «Барьер»	36
	4	4.4	.2.	Фильтры для воды Аквафор	38
	4	4.4	.3.	Фильтры для воды Гейзер	39
	4	4.4	.4.	Общий итог по предложениям по производителям фильтров	42
5.	1	Ана	ализ	затрат организацию бизнеса	42
6.	I	Ma	ркеті	инговая стратегия	43
7.	1	Ана	ализ	условий оплаты труда персонала	44
8.	l	Инв	зести	иционный план	44
	8.1	1.	Вы	бор оборудования	46
	8.2	2.	Под	дготовительные работы проекта	46
	8.3	3.	Кал	пендарный план проекта	47
9.	(Фиі	нанс	овый план	48
	9.1	1.	Пла	ан доходов	49
	(9.1	.1.	Средняя стоимость фильтров	49
	Ç	9.1	.2.	Максимальный объем продаж в месяц	49
	Ç	9.1	.3.	Прогноз загрузки	51
	Ç	9.1	.4.	Прогноз объема продаж по каждой услуге	52
	9.2)	Ппа	ан расходов	54

9.2.1.	Переменные расходы	54
9.2.2.	Постоянные расходы	55
9.2.3.	Прогноз расходов	57
9.3. To	чка безубыточности	59
9.3.1.	Безубыточный уровень продаж	59
9.3.2.	Показатели деятельности сотрудников	61
9.4. на.	логовые выплаты	61
9.4.1.	Налоговые ставки	61
9.4.2.	Прогноз уплаты налогов	62
9.5. Pa	счет амортизации	63
9.5.1.	Ежемесячные амортизационные отчисления	63
9.6. OL	<u></u> ;дС	64
9.6.1.	Основная деятельность	64
9.6.2.	Инвестиционная деятельность	66
9.6.3.	Финансовая деятельность	67
9.6.4.	Денежный поток	68
9.7. ОГ	Ти У	69
9.7.1.	Прибыли и убытки	69
9.7.2.	Динамика чистой прибыли	71
10. Анал	из инвестиционной привлекательности	71
10.1.	Финансовый анализ	71
10.1.1.	Показатели продаж	71
10.1.2.	Показатели рентабельности	71
10.1.3.	Показатели основной деятельности	72
10.2. l	Инвестиционный анализ	72
10.2.1.	Чистый дисконтированный доход	72
10.2.2.	Показатели доходности	73
10.2.3.	Срок окупаемости	73
10.3.		74

1. Концепция проекта и описание бизнеса

Целью данного проекта является составление глубокого и детализированного бизнес плана с качественным маркетинговым исследованием, с анализом стоимости покупки оборудования, оценкой инвестиционных затрат и прогнозом финансово-экономических показателей функционирования компании, поставляющей и реализующей водные фильтры на российском рынке

Бизнес план составлен на **основе** реализации аналогичных проектов компанией «БизпланиКо», мониторинга российских производителей и продавцов фильтров, анализа вторичной информации и информации, полученной методом сбора и анализа информации (desk research) и анализ баз данных (database marketing).

Для реализации проекта потребуются **инвестиции** в размере хх,х млн. руб., в том числе хх,х млн. руб. потребуется на оборотные средства в течении четырех месяцев работы.

Показатели эффективн	ости проекта.
Показатели продаж:	
Точка безубыточности, %	xx%
Точка безубыточности, руб. ежемесячных	
продаж	x xxx xxxp.
Операционный рычаг	xx%
	Средние значения по
Показатели рентабельности:	проекту
Рентабельность продаж	xx%
Рентабельность активов	xxx%
Оборачиваемость активов	XX,X
	Средние значения по
Показатели основной деятельности	Средние значения по проекту
Показатели основной деятельности Объем продаж, в мес.	
***	проекту
Объем продаж, в мес.	проекту х ххх хххр.
Объем продаж, в мес. Объем текущих расходов, в мес.	проекту x xxx xxxp. x xxx xxxp. x xxx xxxp.
Объем продаж, в мес. Объем текущих расходов, в мес. Чистая прибыль, в мес.	х ххх хххр. х ххх хххр. х ххх хххр. х ххх хххр.
Объем продаж, в мес. Объем текущих расходов, в мес. Чистая прибыль, в мес. Денежный поток, в мес.	х ххх хххр. х ххх хххр. х ххх хххр. х ххх хххр.
Объем продаж, в мес. Объем текущих расходов, в мес. Чистая прибыль, в мес. Денежный поток, в мес. Инвестиционные показатели ВНД, % в год. Объем инвестиций	проекту x xxx xxxp. x xxx xxxp. x xxx xxxp. x xxx xxxp. x xxx xxxp.
Объем продаж, в мес. Объем текущих расходов, в мес. Чистая прибыль, в мес. Денежный поток, в мес. Инвестиционные показатели ВНД, % в год.	х ххх хххр.
Объем продаж, в мес. Объем текущих расходов, в мес. Чистая прибыль, в мес. Денежный поток, в мес. Инвестиционные показатели ВНД, % в год. Объем инвестиций	х ххх хххр.
Объем продаж, в мес. Объем текущих расходов, в мес. Чистая прибыль, в мес. Денежный поток, в мес. Инвестиционные показатели ВНД, % в год. Объем инвестиций Чистый Дисконтированный Доход	х ххх хххр. хх ххх хххр. хх ххх хххр. хх ххх хххр.

2. Описание услуг

Компания, образованная на базе Закрытое акционерное общество «Xxx«Xxx» (ЗАО «XXX «Xxx») планирует закупать фильтры марки XXX у индийского производителя с последующей реализацией данных фильтров на территории РФ. Перечень фильтров, предлагаемых к реализации:

Xxx Grand+

- Возможность очистки хх литров воды
- Восьмилитровые емкости для хранения
- Компьютерное управление операций с фильтром:
- сигнал тревоги на замену и сигнал на отсутствие UV.
- Настенное крепление модели, чтобы сохранить пространство кухни.

Xxx Excell+

- * Использовать под раковиной, чтобы сохранить пространство кухни.
- * Двойная система Очистки RO с последующей
- UV.
- * хх Литров очистки вод потенциал.
- * хлитров, емкость
- * Компьютерное управление операций с фильтром:
- сигнал тревоги на замену и сигнал на отсутствие UV.
- Xxx Pearl
- * Для монтажа на стене или размещение на счетчике.
- * Емкость для хранения является съемной и может легко
- сниматься для регулярной очистки.
- * Все компоненты устанавливаются на заднюю панель
- и могут легко обслуживаться.
- Элегантный дизайн с полностью прозрачным баком для
- хранения воды
- * Светодиодный индикатор питания и очищения.
- * Компьютерное управление операций с фильтром индикатором
- Тревоги и сигнал на UV- отсутствие.

Xxx Wonder

- Прозрачный, съемный резервуар для легкой очистки на месте на регулярной основе
- х л емкость для хранения воды
- Светодиодные индикаторы питания и отображения процесса очистки

- Полностью автоматический режим работы с автоматическим вкл / автоматического отключения
- Полностью автоматический режим с автоматического запуска и автоматического отключения

Xxx Elite II

- * Подходит для вложения в кулер с водой.
- * Двойная очистка на RO и пористые волокна UF
- мембраны эффективно отфильтровывают бактерии, вирусы
- и капсулированные микробы.
- * Регулируемые TDS системы управления облегчают TDS
- настройки в очищенной воде.
- * Полностью автоматические операции с авто-и на
- auto-off установки.
- * Очистка вместимость : хх Л в час
- * Push-fit компоненты для герметичного и
- механического простого исполнения.

Xxx Gold+

- Нет химических веществ, как Хлор, Бром
- Йод используется для очистки, таким образом, что обеспечивает здоровую и вкусную питьевую воду.
- * Очищение через пористые волокна Ultra Фильтрации Мембраны (UF Мембраны) удаляет бактерии, а также цисты.
- * Использование Нано-Серебра пропитанного углеродом.
- * Возможности для хранения хх литров « Золото и Золото Плюс» и хх Литров для «Орtima», обеспечивает использование очищенной воды по необходимости.

XXX UF Guard

- * Делает водопроводную воду свободной от бактерий и их цист.
- * Гарантированно чистая от бактерий идеально походит для умывания, для мытья овощей и салатов и в целом использования на кухне.
- * Прилагаются аксессуары для различных типов кранов.
- * Имеет три пневмораспределителя, чтобы подать раздельные потоки для душа.
- Вода очищенная Углеродом и UF Мембраны.

Xxx Crystall

чистка с помощью уникальной мембранной ультрафильтрации (вплоть до бактерий);

- Нет химических веществ, как хлор, бром или йод используется для очистки тем самым обеспечивая здоровый и вкусный питьевой воды.
- Длительный срок жизни мембраны (до хххх литров).
- хх литров емкости
- Устанавливается на автоматы с водой
- Работает без электричества

3. Стратегия развития бизнеса.

Цели бизнеса: доли рынка, финансовые показатели, показатели внутренней деятельности

- 1) Устойчивая продажи фильтров на уровне хххх шт. в месяц.
- 2) Годовая внутренняя норма доходности не менее ххх% (является нормой для для бизнеса, связанного с импортом)
- 3) Окупаемость бизнеса не более х мес

Описание этапов развития бизнеса

- 1) Набор персонала и заключение договора на поставку
- 2) Закупка транспорта и прочих основных средств
- 3) Усиленное продвижение (до х года)
- 4) Работа в стандартном режиме

Сравнительный анализ продуктов с конкурентными товарами (SWOT анализ)

- 1) Предлагаемые товары лучше, чем у конкурентов (сильная сторона)
- 2) Цены значительно выше предложений конкурентов в силу технической стороны продукции (двойственный эффект не сильная и не слабая сторона)
- 3) Предлагаемые услуги будут в первое время слабо разрекламированы (слабая сторона)

4. Маркетинговый анализ:

4.1. Классификация фильтров для воды

Независимо от источника, вода содержит примеси в растворенном или взвешенном состоянии. Поэтому существует необходимость в ее анализе и очистке с помощью специального устройства, называемого фильтром для воды.

Фильтр для очистки воды - сооружение, устройство, приспособление, предназначенное для удаления из воды взвешенных веществ фильтрованием.

Бытовые фильтры для воды (то есть используемые в домашних целях) можно классифицировать по ряду признаков.

Признак	Тип	
(классификатор)	фильтра	Характеристика

х. По типу фильтрующего элемента/принципу действия	х.х. Адсорбционн ый	Фильтрующий элемент является сорбентом твердым телом, избирательно поглощающим (сорбирующим) из окружающей среды газы, пары или растворенные вещества. Наиболее популярным сорбентом является активированный уголь. Он удаляет органические вещества, хлор, хлор-фенольные соединения, задерживает микроорганизмы, запахи, уменьшает цветность воды. «+»: дешевый вариант, обеспечивающий бактерицидность в течение продолжительного времени; «-»: неэффективен в отношении солей тяжелых металлов, жесткости воды, радиоактивных элементов. Требует предварительной механической очистки.
	х.х. Ионно- обменный	Действие основано на реакции замещения нежелательных веществ (например, избытка солей кальция) на менее вредные. Основной элемент – ионообменная смола «+»: приятный вкус, смягчение воды; «-»: быстрое истощение обменного буфера.
	х.х. Мембранные фильтры	Действие основано на прохождении воды через так называемое «молекулярное сито» - микроканалы в материале мембраны. Диаметр микроканалов сравним с размерами молекул воды. В результате, примеси и молекулы имеющие больший размер, чем молекула воды, не проходят через мембрану. «+»: высокая степень очистки (выше, чем адсорбционных фильтров), низкие эксплуатационные расходы; «-»: задерживают полезные элементы, высокая стоимость, извлечение для промывки фильтрующего элемента из фильтроблока.
	х.х. Осмотически й фильтр	Действие основано на методе обратного осмоса. Вода (или другой раствор) проходит через полупроницаемую мембрану из более концентрированного в менее концентрированный раствор в результате воздействия давления, превышающего разницу осмотических давлений обоих растворов. При этом мембрана пропускает растворитель, но не пропускает некоторые раствореные в нем вещества. «+»: наивысшая степень очистки из всех существующих на сегодня бытовых фильтров тонкой очистки; «-»: высокая цена, высокие эксплуатационные расходы

х. Категория очистки	х.х. Простейшие фильтры х.х. Фильтры средней очистки х.х. Фильтры высокой степени очистки	Фильтр кувшины и насадки на кран для очистки воды X-х и X-х ступенчатые фильтры Фильтры с ультрафильтрационной мембраной и обратный осмос
х. Модель (конструкция)	х.х. Фильтр кувшины	К данной категории относятся простейшие фильтры наливного типа, используемые для доочистки водопроводной (подготовленной / обеззараженной) воды. Принцип действия: кувшин разделен на X части (в верхнюю часть заливается очищаемая вода, в нижней части кувшина скапливается очищенная вода), вода самотеком проходит через фильтрующий материал (картридж) очищаясь при этом от механических примесей, хлорорганических соединений, частично от тяжелых металлов.
	х.х. Фильтр- насадка на кран	К данной категории относятся простейшие фильтры, монтирующиеся к водопроводному крану диаметром от XX до XX мм. Предназначение: доочистка водопроводной воды (используемой для питья). Основная масса данного рода фильтров очищает воду от механических примесей и от хлора. Хотя часть производителей предлагает фильтры насадки с картриджами, содержащими ионообменную смолу - способную частично умягчать воду (по умягчению воды очень небольшой ресурс - в несколько десятков литров (несмотря на то что производители заявляют порой о сотнях литров)) и частично забирать соли тяжелых металлов.
	х.х. Фильтр. присоединяе мый к крану	В отличие от предыдущего вида не надеваются на кран, а присоединяются к нему. Фильтруют воду под давлением, благодаря чему имеют большую скорость фильтрации, чем фильтры, надеваемые на кран. Имеют больший ресурс фильтра.
	х.х. Стационарн ые фильтры	Врезаются в водопровод. Сами фильтрующие элементы устанавливаются под мойкой, а наверх выводится отдельный кран с фильтрованной водой. Стационарные фильтры имеют самый большой ресурс, и скорость очистки. Могут состоять из нескольких ступеней, обычно это предфильтр и мембранный или электрохимический фильтр, хотя могут устанавливаться и дополнительные

	фильтры.

Таблица х. Классификация бытовых фильтров для питьевой воды

Мировой рынок бытовых фильтров для питьевой воды оценивается в хх-хх млрд. долларов США и по прогнозам, к хххх году эта цифра должна увеличиться в х раза (в докладах ООН часто сообщается, что питьевая воды будет более ценной, чем нефть).

На сегодняшний день среди мировых производителей можно выделить такие компании как «Brita», «Culligan», «Pentek», «Cuno» и пр.

4.2. Характеристика сырьевой базы

Сырьем для производства фильтров являются:

1. Активированный уголь. Активированные угли выпускаются в виде цилиндрических и сферических гранул, зерен неправильной формы (дробленые угли) и мелкодисперсного порошка. Активированные угли получают путем термической обработки углеродсодержащего сырья без доступа воздуха, а затем в присутствии окислителей. Активированные угли представляют собой пористый материал, состоящий в основном из углерода. Имеют сильно развитую общую пористость, широкий диапазон пор и значительную величину удельной поглощающей поверхности. Такие характеристики дают возможность эффективного использования углей для очистки жидких сред от широкого спектра примесей (от мелких, соизмеримых с молекулами йода, до молекул жиров, масел, нефтепродуктов, хлорорганических соединений).

По виду перерабатываемого углеродсодержащего сырья подразделяются на три класса активных углей:

- активные угли на древесной основе;
- активные угли на каменноугольной основе;
- активные угли на основе кокоса.

По форме и размеру частиц активные угли могут быть:

- Порошкообразными угли с размерами частиц менее х,х мм.
- Дроблеными (частицы неправильной формы) угли с размером частиц от x,x мм до x мм.
- Гранулированными (цилиндрические гранулы) угли с размером частиц от x мм до x мм.

Среди российских производителей активированного угля можно выделить: ОАО «Сорбент» (г. Пермь), ЗАО «Карбоника-Ф» (Красноярск), ЗАО «Техносорб» (Пермь), ОАО «Корпорация «Росхимзащита» (Тамбов), ОАО «Электростальский химико-механический завод» (ЭХМЗ, Московская обл.), ОАО «ЭНПО Неорганика» (Московская обл.), ОАО

«Заря» (Нижегородская обл.), ОАО «Карбохим» (Нижегородской обл.), ООО «Карбонфильтр» (Санкт-Петербург), ООО «Пермский завод сорбентов «УралХимСорб», ЗАО «Экспериментальный химический завод» (Великий Новгород), ЗАО «Тюменский пиролизный завод» (Тюменская обл.), ООО «НПП «Полихим» (Санкт-Петербург), ООО «МИУ-Сорб» (Москва), ООО ПКФ «Карбон» (Вятка), ОАО «Амзинский лесокомбинат» (Башкортостан) и пр.

Однако, согласно опросу, проведѐнному среди производителей, большая часть сырья для производства фильтров и фильтрующих элементов является импортным (в том числе в силу географических особенностей).

2. Витой или вспененный полипропилен. Полипропилен – полимер пропилена (пропилен - непредельный (ненасыщенный) углеводород ряда этилена, горючий газ). Полипропилен получают полимеризацией (образования высокомолекулярного вещества (полимера) путем многократного присоединения молекул низкомолекулярного вещества (мономера, олигомера)) пропилена в присутствии металлокомплексных катализаторов (ускорителей).

Полипропилен обладает очень хорошей пластичностью, он легко поддается переработке. Изделиям из него можно придавать самые различные формы.

Полипропилен выпускается в виде порошка белого цвета или гранул с насыпной плотностью. Полипропилен выпускается стабилизированным, окрашенным и неокрашенным.

Среди российских производителей полипропилена можно выделить:

ОАО «Нижнекамскнефтехим» (г. Нижнекамск), ОАО «Томскнефтехим» (г. Томск), ООО «Ставролен» (г. Буденовск), «Омский каучук» (г. Омск), ООО «Тобольск-Нефтехим» (г. Тобольск) и др.

3. Композитные материалы.

Композитный материал - искусственно созданный неоднородный сплошной материал, состоящий из двух или более компонентов с четкой границей раздела между ними. В большинстве композитов (за исключением слоистых) компоненты можно разделить на матрицу и включенные в нее армирующие элементы. В композитах конструкционного назначения армирующие элементы обычно обеспечивают необходимые механические характеристики материала (прочность, жесткость и т.д.), а матрица (или связующее) обеспечивает совместную работу армирующих элементов и защиту их от механических повреждений и агрессивной химической среды.

Для создания композиции используются самые разные армирующие наполнители и матрицы. Это — гетинакс и текстолит (слоистые пластики из бумаги или ткани, склеенной термореактивным клеем), стекло- и графитопласт (ткань или намотанное волокно из стекла или графита, пропитанные эпоксидными клеями), фанера, булат и пр.

Композитные и полимерные материалы являются основой для создания мембран. Среди российских производителей мембран можно выделить ЗАО «НТЦ «Владипор» (г. Владимир).

4. Ионообменные смолы.

Ионообменные смолы - синтетические органические иониты — высокомолекулярные синтетические соединения с трехмерной гелевой и макропористой структурой, которые содержат функциональные группы кислотного характера, способные к реакциям ионного обмена.

Ионообменные смолы представляют собой твердые полимеры, нерастворимые, ограниченно набухающие в растворах электролитов и органических растворителях. Они способны к ионному обмену в водных и водноорганических растворах.

Ионообменные смолы получают путем полимеризации или поликонденсации.

Ионообменные смолы относятся к следующим классам:

- Катионнообменные смолы (катиониты) содержат кислотные группы;
- Анионообменные смолы (аниониты) содержат основные группы;
- Амфотерные ионообменные смолы содержат одновременно и кислотные, и основные группы;
- Селективные ионообменные смолы содержат комплексообразующие группы;
- Окислительно-восстановительные смолы содержат функциональные группы, способные к изменению зарядов ионов.

Среди российских производителей можно выделить: ПО «Токем» (г. Кемерово), ОАО «Уралхимпласт» (г. Нижний Тагил).

5. Прочие материалы (шунгит, фторирующие элементы и пр.).

Технология производства фильтров для воды

Процесс производства зависит от типа фильтра (кувшин, насадка, стационарный).

Так, в состав фильтра-кассеты для фильтра кувшина входит:

- Активированный уголь;
- Ионообменные смолы;
- Активированный уголь с нанесением серебра;
- Слои механической защиты;
- Ионообменные волокнистые материалы;
- Фторирующий компонент;
- Обезжелезивающий компонент.

Процесс производства фильтра-кассеты для фильтра кувшина выглядит следующим образом:

- Подготавливается фильтрующая смесь;
- Смесь погружается на конвейер;
- Подается кассета-«стакан»;

- На дно кассеты укладывается специальная сетка;
- > Засыпается смесь;
- Сверху укладывается специальная сетка;
- Крышка кассеты заваривается ультразвуковой сваркой.

Процесс производства других типов фильтров схож с описанным выше процессом, однако подается разная смесь в зависимости от ступеней очистки

4.3. Характеристика российского рынка фильтров для воды

4.3.1. Объем и динамика российского рынка фильтров для воды в хххх-хххх гг.

До хххх года рынок фильтров для воды (в натуральном выражении) каждый год в среднем увеличивался на хх-хх%. Этому способствовали рост доходов населения и плохое качество питьевой воды. По разным оценкам, в хххх-хххх году объем рынка составлял ххх-хххх млн. долл.

Согласно опросу, проведѐнному среди экспертов, в хххх году из-за сложной экономической ситуации и снижения платѐжеспособного спроса со стороны населения, объѐм рынка фильтров для воды (включая сменные картриджи, кассеты, фильтрующие элементы и т.д.) в натуральном выражении снизился на хх% по сравнению с хххх годом и составил около хх,х млн. шт.

В хххх году был отмечен небольшой рост (до х% к хххх году), однако на докризисные объемы рынок пока не вышел.

По мере восстановления платèжеспособного спроса со стороны населения, будет увеличиваться и объèм предложения фильтров для воды. Прогнозные значения темпа роста рынка в хххх-хххх гг. в среднем составят ххх%-ххх% в год.

4.3.2. Структура рынка фильтров для воды: производство, экспорт, импорт, потребление

В структуре рынка около xx%-xx% приходится на импортную продукцию. Доля отечественной продукции (производство полностью осуществляется на территории России как из отечественных, так и из импортных комплектующих) составляет xx%-xx%.

Необходимо отметить, что на рынке присутствуют компании, которые размещают свои заказы на иностранных производственных мощностях (в первую очередь это Китай) и реализуют продукцию на территории России под отечественными марками.

В хххх году объèм импорта фильтров для воды (включая сменные картриджи, кассеты, фильтрующие элементы и т.д.) составил около х,х млн. шт.

Согласно опросу, проведѐнному среди экспертов, в хххх-хххх гг., объѐм импортных поставок фильтров для воды будет увеличиваться, что связано в первую очередь с привлекательностью российского рынка бытовых фильтров для иностранных компаний.

Объèм российского экспорта фильтров для воды (включая сменные картриджи, кассеты, фильтрующие элементы и т.д.) в хххх году составил около х,х млн. шт. По прогнозам экспертов, объèм экспорта в хххх - хххх гг. также будет увеличиваться.

4.3.3. Уровень концентрации и характеристика конкуренции на рынке

Уровень концентрации производства в отрасли достаточно высокий – на долю х игроков приходится хх%. Среди российских производителей можно выделить ЗАО «Аквафор» (хх%), ЗАО «Меттэм-Технологии» (хх%), ООО «Акватория» (хх%), ООО «ЭкоМембраны» (х%). Среди иностранных производителей необходимо отметить присутствие немецкой компании «Brita» («Брита»). На еè долю, согласно экспертной оценке, приходится около хх% рынка. Около хх% приходится на прочие компании (как отечественные, так и зарубежные).

Основные производители фильтров для воды и их рыночные доли

Около xx% от общего объèма производства приходится на x компании. Лидером среди отечественных производителей, согласно экспертному опросу, является ЗАО «Аквафор», на долю компании приходится до xx% от общего объèма производства (в первую очередь, благодаря рекламе и грамотной дистрибуции). Далее следует ЗАО «Меттэм-Технологии» (xx%) и ООО «Акватория» (xx%).

Около x% приходится на долю компании ООО «ЭкоМембраны». По словам представителя компании, «ЭкоМембарны» только выходит на рынок бытовых фильтров для питьевой воды, поэтому пока доля компании в общем объеме производства незначительна.

Таким образом имеются следующие основные конкуренты:

ЗАО «Аквафор-Маркетинг»

Находится в г. Санкт-Петербург. Компания создана в хххх году как российская дочерняя компания американской корпорации Electrophor Corp. Позже долю в компании приобрела одна из европейских инвестиционных компаний.

Производство осуществляется на двух заводах: в Санкт-Петербурге и Ленинградской области, общая площадь заводов составляет хх тыс. кв. метров.

Оборот компании в хххх году составил более х млрд. руб.

Компания выпускает следующие типы фильтров под маркой «Аквафор»:

- Фильтры кувшины;
- Насадки на кран;
- Стационарные фильтры.

Кроме того, компания производит фильтрующий комплекс «Аквафор Викинг», предфильтры, умягчители воды («WaterBoss» и «WaterMax»), а также фильтрыдиспенсеры и системы очистки питьевой воды в офисах и школах.

В планах компании освоить производство фильтров грубой очистки, фильтров для коттеджей и пр.

ЗАО «Меттэм-Технологии»

Располагается в г. Балашиха (офисы находятся в Балашихе и Москве). Бытовые фильтры для питьевой воды компания выпускает с хххх года. В хххх году на базе ракетно-космического комплекса «Энергия» в городе Королеве начался массовый выпуск фильтров-кувшинов.

Ассортиментная линейка представлена следующими типами фильтров под маркой «Барьер»:

- ➤ Кувшины;
- Насадки на кран;
- > Стационарные фильтры;
- > Предфильтры;
- Фильтр для душа и пр.

Кроме того, компания предоставляет услуги по монтажу и обслуживанию систем водоочистки в квартирах, коттеджах и пр.

ООО «Акватория»

Располагается в городе Санкт-Петербург. Разработку бытовых фильтров для питьевой воды ведёт с хх года под маркой «Гейзер». Филиалы компании открыты в Москве, Ростове-на-Дону, Краснодаре; сеть фирменных магазинов водоочистного оборудования работает в Санкт-Петербурге, Москве, Ростове-на-Дону, Краснодаре; дистрибьюторская сеть охватывает все регионы и крупные города Российской Федерации (более ххх городов)

Ассортиментная линейка включает в себя:

- Фильтры кувшины;
- > Стационарные фильтры;
- Фильтры для дачи;
- Фильтры для предприятий;
- Фильтры для коттеджей.

ООО «ЭкоМембраны»

НПП «ЭкоМембраны» располагается в городе Москва. На российском рынке компания работает с хххх года, однако на рынок бытовых фильтров для питьевой воды вышла около х-х лет назад.

Продукция выпускается под маркой «Водный Доктор» и включает в себя:

- > Фильтры-корректоры питьевой воды;
- Стационарные фильтры;
- Системы водоподготовки;
- Промышленные фильтры.

Инвестиционные проекты в отрасли

По словам опрошенных экспертов, ряд компаний ведет проекты по увеличению производственных мощностей и строительству новых производственных площадок,

однако детали не разглашаются. Кроме того, российским рынком интересуются зарубежные производители.

Одним из факторов, ограничивающих строительство заводов по производству фильтров, является экологические барьеры.

Среди наиболее значимых инвестиционных проектов можно отметить планы компании «Аквавор» по выходу на зарубежные рынки: через х-х лет компания планирует занять х% мирового рынка бытовых фильтров для питьевой воды. Среди приоритетных рынков компания рассматривает Китай, США и Западную Европу. Достичь запланированных показателей «Аквафор» намеревается в первую очередь за счёт увеличения производственной мощности (компания получила разрешение на строительство завода в Ленинградской области, а также ведёт переговоры по открытию кредитных линий для новых производств, кроме того возможно приобретение уже существующих заводов) и дистрибуции (ведутся переговоры с крупными дистрибуторами в ряде стран, в частности США и Китае).

На сегодняшний день долю компании на мировом рынке эксперты оценивают в x,xx-x,xx%.

4.3.4. Дистрибуция фильтров для воды на российском рынке. Сбытовая структура рынка по каналам продаж.

Выстраивание системы дистрибуции на российском рынке целесообразно рассмотреть на примере компании ЗАО «Аквафор». Вхххх-хххх гг. основной упор компания сделала на рекламных агентов-консультантов (промоутеров) в крупных магазинах Санкт-Петербурга, одновременно была запущена сеть специализированных магазинов «Экология». Далее компания начала осваивать регионы: Ростов-на-Дону, Екатеринбург, Новосибирск, Казань: были заключены договоры с дилерами и открыты представительства.

Опрос, проведѐнный среди экспертов показал, что около хх% в общем объѐме продаж занимает реализация по схеме производитель-оптовик (дилер)-розница. Опрошенные эксперты отмечали, что значение розничных сетей возрастает (сейчас по схеме производитель-розничная сеть реализуется около хх% от общего объѐма), дилеры в основном «держаться» за счѐт регионов (с «провинциальной розницей» производитель работает в основном через дилеров) и Интернет-магазинов. Однако дилерам не всегда выгодно работать с крупными розничными сетями (особенно в Москве и Санкт-Петербурге) из-за жѐстких условий работы (ценовая политика, периодичность поставок и пр.).

Около x% приходится на собственные магазины (одним из производителей, открывшим сеть собственных магазинов, является «Аквафор»).

По мнению некоторых экспертов, система работы производителей с дилерами будет меняться.

Структура продаж по форматам розничной торговли

С точки зрения форматов розничной торговли, около xx% приходится на розничную сеть (гипермаркеты, супермаркеты, в том числе строительные), причèм более сильные позиции у «Барьера» в торговых сетях «Эльдорадо» и «Ашан», а «Аквафор» и «Вrita» присутствуют в Metro. Кроме того, «Аквафор» выпускает фильтры для Metro под маркой «ARO».

На долю Интернет-магазинов приходится около xx% от общего объèма продаж, около xx% приходится на строительные рынки. Некоторые эксперты отмечали, что на строительные рынках и в Интернет-магазинах зачастую реализуют некачественную продукцию (некомплект, когда отсутствуют некоторые части), в том числе и известных марок; по разным оценкам, доля такой продукции составляет около xx% от общего объèма рынка.

Рассмотренная структура продаж характерна в основном для крупных городов (в особенности для Москвы и Санкт-Петербурга), в небольших населенных пунктах основным форматом являются рынки и мелкие магазины.

Структура продаж по регионам

С точки зрения продаж по регионам РФ, до хх% приходится на Центральный Федеральный Округ и Северо-Западный Федеральный Округ (в основном на Москву и Санкт-Петербург) (высокая плотность населения и высокий платежеспособный спрос).

Около xx% приходится на Приволжский Федеральный Округ, а наименьшая доля (x%) приходится на Северо-Кавказский Федеральный Округ.

Следует отметить, что в марках бытовых фильтров для питьевой воды жители ЦФО и СЗФО разбираются лучше, жители других федеральных округов (жители городов с численностью более х млн. человек).

Марка «Барьер» является лидером по известности практически во всех округах (кроме СЗФО), а вот «Аквафор» и «Гейзер» большей популярностью пользуются в СЗФО. Марка «Brita» имеет наибольшую популярность в ЦФО.

Потребительские предпочтения на рынке фильтров для воды

Наиболее популярной моделью бытовых фильтров является фильтр кувшин в силу следующих причин:

- Простота в применении;
- Невысокая стоимость;
- Лёгкая смена картриджа;
- Доступность в продаже;
- Компактность;
- Отсутствие необходимости в установке;
- Невысокая стоимость картриджа;
- Прочее (лёгкость в перевозке, советы родных, друзей и пр.).

Согласно опросу, проведѐнному среди экспертов, почти половина потенциальных покупателей достаточно хорошо разбирается в марках бытовых фильтров, причѐм лидерами по известности являются марки «Барьер» и «Аквафор» (сказываются высокие рекламные бюджеты компаний).

По мнению экспертов, в ближайшие х-х лет спрос будет расти на фильтры кувшины и стационарные («под мойку»), причем темпы роста последних будут опережать темпы роста кувшинов.

Также эксперты отметили, что около половины покупателей (хх-хх%) меняют картридж раз в три месяца или чаще и около хх-хх% меняют картридж реже, чем раз в три месяца (раз впять месяцев, раз в полгода, и т.д.).

4.3.5. Объем и динамика потребления фильтров для воды в хххх-хххх гг. Прогноз на хххх-хххх гг.

Согласно прогнозам экспертов, потребление бытовых фильтров для питьевой воды будет увеличиваться. Этому будет способствовать рост доходов и низкое качество питьевой воды. По мнению некоторых экспертов, ухудшение качества питьевой воды ведёт к увеличению спроса на бытовые фильтры, и наоборот, улучшение качества питьевой воды негативно снижается на спросе.

Однако эксперты скептически оценивают улучшение качества питьевой воды, кроме того при, принятии решения «покупать или не покупать» играют роль советы родных, знакомых, друзей: «у соседки стоит фильтр для воды, может и мне надо поставить».

По прогнозам, темп роста потребления в ближайшие х-х лет будет находиться в пределах xxx-xxx% в год.

4.4. Производители фильтров, представленные на Российском рынке.

4.4.1. Фильтры «Барьер»

ЗАО "МЕТТЭМ-Технологии" является одной из крупнейших российских компаний производителей фильтров для воды Барьер. По статистике социологического опроса хх% российского населения выбирают именно эти фильтры. Выпускаться фильтры Барьер начали с ххххг. Изготовление этих фильтров производиться из экологически чистых материалов, которые совершенно безопасны для здоровья человека.

Фильтры для воды Барьер благодаря наличию разных фильтрующих кассет считаются одними из самых лучших водоочистителей.

Таким образом, существуют следующие виды фильтров для воды:

БАРЬЕР-Гранд

- х,х литра очищенной воды.
- Объем воронки: х,хх литра.
- Общий объем: х,х литра.
- Выпускается с воронками различных цветов: белый, синий, зеленый, красный, оранжевый.
- Комплектуется микропроцессорным индикатором ресурса, который точно определяет продолжительность работы сменной кассеты и своевременно сигнализирует о необходимости ее замены.
- Средняя цена: ххх рублей.

БАРЬЕР Компакт

- Компактный дизайн и доступная цена.
- Объем воронки: х,х литра.
- Общий объем: х,х литра.
- Выпускается с воронками различных цветов: белый, голубой, зелёный, оранжевый.
- Высокое качество используемых компонентов, многократный технологический контроль гарантируют безупречную работу и высочайшую эффективность очистки.
- Плоская форма фильтра позволяет разместить его в дверце холодильника.
- Наличие эластичных ножек на дне кувшина препятствует его скольжению.
- Средняя цена: ххх рублей.

БАРЬЕР Норма

- Классический дизайн.
- Общий объем: х литра.
- Объем очищенной воды: х,х литра.
- Ресурс сменной кассеты: ххх литров.
- Выпускается с воронками различных цветов: белый, синий, зеленый.
- Фильтр комплектуется календарным индикатором ресурса.
- Средняя цена: ххх рублей.

4.4.2. Фильтры для воды Аквафор

Фильтры для воды «Аквафор» выпускаются Санкт-Петербургской компанией «Аквафор» уже больше хх лет и получили на рынке всеобщую популярность. Контроль качества выпускаемой продукции регулируется этой компанией постоянно с участием российских и американских специалистов.

Фильтры для очистки воды «Аквафор» содержат не только активированные угли, но и специальные волокнистые сорбенты марки «Аквален».

ΑΚΒΑΦΟΡ Bxxx

- Самая компактная и доступная по цене модель АКВАФОРа.
- Ресурс: х ххх литров
- Скорость фильтрации: х.х л/мин
- Фильтр представляет собой насадку на кран и подключается к нему лишь на время фильтрации.
- Данная модель является самой компактной и доступной по цене из всех моделей фильтров АКВАФОР.
- Средняя цена: ххх рублей.

АКВАФОР Универсал

- Фильтр для дачников и путешественников.
- Ресурс: х ххх литров
- Скорость фильтрации: х.х л/мин
- Представляет собой фильтр-насадку, которая может быть установлена как на кран, так и на горлышко бутылки. Удобен для путешествий.
- Средняя цена: ххх рублей.

АКВАФОР Топаз

- Современная насадка на кран с переключателем направления потока воды.
- Ресурс: ххх литров
- Скорость фильтрации: х.х л/мин
- Современная насадка на кран с переключателем направления потока воды.
- Средняя цена: ххх рублей.

АКВАФОР Модерн

• Современная насадка на кран с переключателем направления потока воды.

• Ресурс: х ххх литров.

• Скорость фильтрации: х.х л/мин.

• Элегантный дизайн, большой ресурс и высокая скорость фильтрации.

• Средняя цена: ххх рублей.

4.4.3. Фильтры для воды Гейзер

Выпуском фильтров для воды Гейзер занимается ООО «Акватория» с ххххг. Основой всех фильтров «Гейзер» является уникальная запатентованная разработка российских учёных - фильтропатрон из микропористого ионообменного материала,

основными преимуществами которого являются:

• высокое качество очистки на протяжении всего ресурса

• возможность многократной регенерации

• возможность фильтрации горячей воды

• Модульность фильтров Гейзер позволяет эффективно создавать системы любой

сложности.

Стационарный фильтр питьевой воды Гейзер-хИВЖ люкс

Ресурс: хххх литров.

Производительность: х литра/мин.

Для жесткой воды.

х ступень: х мкр. мех. картридж РР для удаления взвешенных примесей.

х ступень: регенерируемый картридж ФПП для удаления растворенных химических

примесей (хлора, хлорорганики, органики, солей тяжелых металлов); добавка серебра

предотвращает размножение бактерий. х ступень: угольный картридж СВС. Удаляет

посторонние привкусы, запахи, остаточные органические соединения, нефтепродукты и

др. примеси.

Подводка "John Guest".

Средняя цена: хххх рублей.

Стационарный фильтр питьевой воды Гейзер-хИВЖ элита

Ресурс: ххххх литров.

Производительность: х литра/мин.

Для жесткой воды.

х ступень: х мкр. мех. картридж РР для удаления взвешенных примесей.

х ступень: регенерируемый картридж ФПП для удаления растворенных химических

примесей (хлора, хлорорганики, органики, солей тяжелых металлов); добавка серебра

предотвращает размножение бактерий.

х ступень: углеродное волокно с серебром ММВ. Более эффективно, чем активированный

уголь, удаляет посторонние привкусы, запахи, остаточные органические соединения,

нефтепродукты и др. примеси.

Подводка "John Guest".

Средняя цена: хххх рублей.

Гейзер хИЖ Элита

Ресурс: ххххх литров.

Производительность: х литра/час.

х ступень: картридж ЭФМ для удаления глины, песка, ржавчины, микрофлоры и других

нерастворимых в воде примесей.

х ступень: ионообменный картридж Арагон для удаления растворенного и калоидного

железа; комплексной очистки воды от механический частиц и вредных примесей

(избыточных солей жесткости, железа, тяжелых металлов, хлора, органики и др.).

Картридж задерживает бактерии, вирусы и подавляет их размножение.

х ступень: углеродное волокно с серебром ММВ для удаления органических и

хлорорганических соединений, свободного хлора, неприятных запахов и посторонних

вкусов. Серебро в составе материала обеспечивает бактериостатический эффект.

Подводка "John Guest".

Средняя цена: хххх рублей.

Гейзер хК Люкс

Ресурс: хххх литров.

Производительность: х литра/мин.

х ступень: картридж БА-ДАМФЕР для удаления растворенного железа, марганца,

сероводорода, хлора, полифосфатов и прочих примесей.

х ступень: ионообменный картридж Арагон для удаления растворенного и калоидного

железа; комплексной очистки воды от механический частиц и вредных примесей

(избыточных солей жесткости, железа, тяжелых металлов, хлора, органики и пр.).

Картридж задерживает бактерии, вирусы и подавляет их размножение.

х Ступень: картридж СВС для удаления свободного хлора, органики, хлорорганики,

пестицидов, нефтепродуктов, фенола. Картридж способствует улучшению вкуса, цвета и

запаха воды.

Подводка "John Guest".

Средняя цена: хххх рублей.

Фильтры для воды BRITA

Фильтры BRITA производятся в Германии. Не секрет, что товары немецкого

производства являются гарантией качества. Фильтры BRITA считаются самыми

оптимальными для очистки воды в областях с повышенным содержанием карбонатных

солей кальция и магния, определяющих высокую жесткость воды. Она проявляется в

большом количестве накипи на стенках и на дне чайника либо на нагревательном

элементе электрочайника.

Вода, проходя через фильтрующий элемент, смягчается и очищается от солей

железа и тяжелых металлов благодаря специальной ионообменной смоле (накипи и

маслянистой пленки на поверхности при кипячении уже практически не будет), а

активированный уголь задерживает хлор, органические соединения и пестициды.

BRITA MARELLA ALUNA XL

• х,х литра отфильтрованной воды

• Общий объём: х литра.

• Объем воронки: х,хх литра.

• Ресурс картриджа: ххх л.

• Производительность: х,х л/мин.

• Габаритные размеры: хххххххххх мм

Bec: x,xx кг

• Цвет кувшина: белый, синий.

• Средняя цена: ххх рублей.

BRITA MARELLA COOL

• Общий объём: х,х литра.

• х,х литра отфильтрованной воды.

• Цвет корпуса: белый, синий.

• Средняя цена: ххх рублей.

BRITA MARELLA XL

- Современный дизайн.
- Общий объём: х,х литра.
- х литра отфильтрованной воды.
- Цвет корпуса: белый, синий.
- Средняя цена: ххх рублей

4.4.4. Общий итог по предложениям по производителям фильтров

Представленные на Российском рынке фильтры в основном относятся к нижнему ценовому диапазону. Широкой популярностью дорогие фильтры не пользуются по причинам:

Слабым ассортиментом дорогих фильтров;

Недостаточностью денежных средств в регионах.

Таким образом, прямыми конкурентами могут выступать дорогие (но непопулярные) фильтры Аквафор, Гейзер. Сильной стороной в борьбе с данными конкурентами будет более высокое качество изготовления и ориентированность на богатого покупателя (эффект сноба).

5. Анализ затрат организацию бизнеса

Наибольший объем затрат предполагается в первоначальные оборотные средства (xx%, xx,x млн. руб.). Эти средства будут направлены в первую очередь на приобретение трехмесячного запаса фильтров в первый и четвертый месяц работы.



Диаграмма х. Структура инвестиционных вложений

Порядка хх% (х,х млн руб.) денежных средств будет затрачено на подготовительные работы.

Nº	Наименование подготовительных работ	Стоимость работ (тыс. руб.)
Х	Сертификация	xxx

x	Разработка логотипа	XX
Х	Разработка интернет-сайта	xxx
Х	Реклама по радио и в газетах	xx
	Реклама по интернету (поисковики, контекстная реклама и т.д. в течение	
х	х-х месяцев)	xx
Х	Буклеты (хххх экземпляров)	xx
X	Вход в супермаркеты (METRO (хх наиболее крупных), АШАН (хх Ашана+ Ашан сити)	xxxx
	Итого:	X XXX,XX

Таблица х. Подготовительные работы

Дополнительно x% (x,x млн руб.) предполагается на закупку грузового автомобиля Hyundai HD-xx для доставки продукции ближайшим клиентам.

6. Маркетинговая стратегия

Каналы маркетинговых коммуникаций

Для удержания постоянных клиентов проводятся следующие мероприятия:

- Гибкая система скидок
- Улучшение качества услуг
- Первоначальная полугодовая реклама
- реклама в СМИ, справочниках;
- печатная рекламная продукция;
- наружная реклама;
- Интернет (в том числе регистрация в справочниках на специализированных сайтах) и создание собственного представительного сайта.
- Участие в отраслевых выствках и конференциях

Описание плана выхода на рынок в разрезе различных каналов продаж:

Для успешного продвижения и развития бизнеса по реализации фильтров (розничное направление) наиболее важной является реклама в сети интернет. Удобство заказов online может существенно отразиться на количестве заказов и как следствие выручке. Тем не менее, нельзя пренебрегать также печатной и наружной рекламой, которая может стать путеводителем на сайт для потенциальных потребителей.

Для оптового продвижения наибольшее значение имеет участие в отраслевых выставках и конференциях, но и интернет рекламой пренебрегать нельзя

Прогноз доли рынка в разрезе различных каналов продаж:

Можно прогнозировать (при заданном высоком качестве продукции) до четверти рынка дорогих фильтров для воды.

7. Анализ условий оплаты труда персонала

Поскольку планируется организация компании в Москве, уровень оплаты труда сотрудников был взят в соответствии с текущими средними предложениями на рынке труда:

Штатная еденица	Заработная плата	Количество	Итого 3/п
Зам директора	xx xxxp.	X	хх хххр.
Бухгалтер	xx xxxp.	X	хх хххр.
Юрист	xx xxxp.	X	хх хххр.
Мерчандайзер	xx xxxp.	X	хх хххр.
Торговый представитель	xx xxxp.	X	хх хххр.
Менеджер склада-логист	xx xxxp.	X	хх хххр.
Офис менеджер	xx xxxp.	X	хх хххр.
IT	xx xxxp.	X	хх хххр.
			XXX
Итого:	хх хххр.	XX	хххр.

Таблица х. Условия оплаты труда персонала

8. Инвестиционный план

В данном проекте предполагается финансирование за счет собственных средств или средств инвестора, то есть для финансирования проекта не предполагается использование кредита.

Структура инвестиционных затрат приведена ниже в таблице.

Направления						
инвест-ых вложений	Сумма затрат:	х мес.	х мес.	х мес.	х мес.	Итого:
Оборудование	x xxx xxxp.	x xxx xxxp.	xp.	хр.	xp.	х ххх хххр.
Подготов-ные работы	x xxx xxxp.	xxx xxxp.	x xxx xxxp.	xx xxxp.	xp.	х ххх хххр.
Инвестиции в оборотные средства	xx xxx xxxp.	x xxx xxxp.	xp.	xp.	x xxx xxxp.	хх ххх хххр.
	XX XXX		x xxx			
Итого:	хххр.	x xxx xxxp.	хххр.	хх хххр.	х ххх хххр.	хх ххх хххр.

Таблица х. Направления инвестиционных вложений.



Диаграмма х. Структура инвестиционных вложений.

Таким образом, для реализации проекта необходимы инвестиции в объеме хх ххх тыс. руб., при этом на оборудование идет х% средств (х ххх тыс. руб.), на подготовительные работы идет хх% средств (х ххх тыс.руб.),на оборотные средства необходимо хх ххх тыс. руб.

Все обородувание и оборотные средства будут необходимы в первые месяцы работы компании, когда она еще не выйдет на окупаемость.

Динамика инвестиционных вложений представлена на нижеследующей диаграмме.



Диаграмма х. Динамика инвестиционных вложений.

Как видно из диаграммы в первый месяц необходимо x xxx тыс. руб., во второй и третий месяцы необходимо x xxx тыс. руб.и xx тыс.руб. инвестиций соответственно. В

четвертый месяц снова требуется значительный объем инвестиций на закупку фильтров (запас на х месяца).

8.1. Выбор оборудования

Единственное оборудование, необходимое к приобретению – грузовой транспорт. Поскольку планируется работа только с оптовиками в рамках Москвы и ближайшего подмосковья, а в другие регионы доставка будет осуществляться транспортными компаниями, то целесообразна покупка только одного грузовика с относительно большой грузоподъемностью.

Предлагаемая модель Hyundai HD-хх имеет грузоподъемность до х тонн, сочетающуюся с малым расходом топлива – хх литров на ххх км. Стоимость грузовика составляет х ххх тыс. руб.

8.2. Подготовительные работы проекта

Nº	Наименование подготовительных работ	Стоимость работ (тыс. руб.)	Стоимость работ (долл.)
Х	Сертификация	xxx	\$xx xxx
Х	Разработка логотипа	xx	\$xxx
Х	Разработка интернет-сайта	xxx	\$x xxx
Х	Реклама по радио и в газетах	xx	\$x xxx
	Реклама по интернету (поисковики, контекстная реклама и т.д. в течение		
Х	х-х месяцев)	XX	\$x xxx
X	Буклеты (хххх экземпляров)	XX	\$xxx
×	Вход в супермаркеты (METRO (хх наиболее крупных), АШАН (хх Ашана+ Ашан сити)	xxxx	\$xx xxx
^	Итого:	x xxx,xx	XXX XXX,XX

Таблица х. Затраты на подготовительные работы.

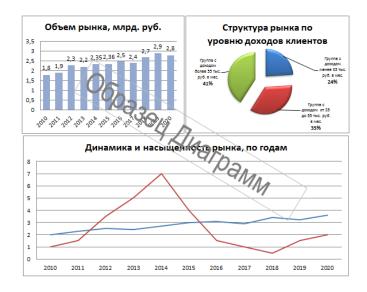


Диаграмма х. Структура затрат на подготовительные работы.

Как видно из таблицы и диаграммы на подготовительные работы необходимо порядка х ххх тыс. руб. Максимальный объем из этих средств занимают средства для входа в супермаркеты METPO и АШАН. Ставки входа составляют примерно хххх USD за х единицу товара в одном магазине. Целесообразно выкладывать не более х-х различных фильтров (по одному из каждого ценового диапазона), поэтому сумма для входа в супермаркеты составляет (хх МЕТРО+хх АШАНов)*хххх*хх руб./долл.*х=х ххх тыс. руб.

8.3. Календарный план проекта

Комплекс работ, которые планируется провести в рамках начала деятельности, представлен в таблице. Цветом обозначен примерный срок реализации данного вида работ.

Наименование	х мес.	х мес.	х мес.	Итого
Оборудование		x xxx xxx		x xxx xxx
Сертификация	xxx xxx			XXX XXX
Разработка логотипа	xx xxx			xx xxx
Разработка интернет-сайта	xxx xxx			XXX XXX
Реклама по радио и в газетах	xx xxx	xx xxx	XX XXX	xx xxx
Реклама по интернету (поисковики, контекстная				
реклама и т.д. в течение х-х месяцев)	XX XXX	xx xxx	xx xxx	XX XXX
Буклеты (хххх экземпляров)	x xxx	x xxx	x xxx	xx xxx
Вход в супермаркеты (METRO (хх наиболее				
крупных), АШАН (хх Ашана+ Ашан сити)		x xxx xxx		x xxx xxx

Таблица х. «Календарный план реализации проекта».

Как видно из таблицы выше, суммарные работы по организации компании займут около х месяцев.

9. Финансовый план

Описание методологии расчетов.

При расчете и оценке эффективности каждого инвестиционного проекта разработчики пользуются определенной системой показателей.

Наша система показателей является международной и универсальной для оценки всех типов инвестиционных проектов. Она также рекомендована для оценки инвестиционных проектов, проводимых Всемирным Банком (World Bank) во всем мире.

Финансовый анализ проекта имеет целью проверить выгодность участия в проекте предприятия с финансовых позиций. Необходимо убедиться, что вложение средств в проект является более выгодным, чем альтернативные варианты использования этих средств. Простейшими альтернативами можно считать следующие:

- отказ от участия в проекте (в этом случае предприятие не получит ничего и ничего не потеряет);
- использование денежных средств для получения гарантированного среднего дохода, например, путем вложения денег в банк под проценты.

Как минимум, эти две простейшие альтернативы должны быть учтены при анализе финансовой эффективности проекта. В нашем случае мы оцениваем условную возможность альтернативного использования денежных средств с помощью ставки дисконта, которую мы принимаем равной хх% годовых. Кроме того, эффект от проекта, в соответствии с методикой, мы измеряем как разницу между денежными потоками в ситуациях «с проектом» и «без проекта».

Все расчеты по данному проекту ведутся в базисных (очищенных от инфляции) ценах. Это облегчит восприятие расчетных данных по проекту. «Руководство по проектному анализу (Guide to Project Analysis)», распространяемое Институтом Экономического Развития Всемирного Банка, также рекомендует использовать постоянные цены, очищенные от инфляции (см. п. V.х.g «Руководства»).

Данная система показателей базируется на денежных потоках инвестиционного проекта, то есть в расчет берутся только «живые» деньги, реально оборачивающиеся на протяжении всего срока реализации проекта.

Выручка за минусом всех затрат (притоки денежных потоков за минусом оттоков).

Прирост чистых выгод

Чистые выгоды по проекту за минусом чистых выгод без проекта (в нашем случае чистые выгоды без проекта равны нулю, так как при не внедрении данного проекта предприятие не получило бы никаких денег).

Срок окупаемости:

Продолжительность периода от момента приведения до момента окупаемости.

Момент окупаемости - значение прироста чистых выгод нарастающим итогом (NPV), при котором тот становится из отрицательного положительным.

Накопленное сальдо от производственной деятельности:

Доход от продажи продукции за вычетом текущих расходов. Здесь в расчет не берутся капитальные затраты и возможный доход от продажи оборудования по остаточной стоимости.

9.1. План доходов.

9.1.1. Средняя стоимость фильтров

Список фильтров			
Наименование фильтра	Стоимость реализации фильтра		
Xxx Grand+	х хххр.		
Xxx Excell+	х хххр.		
Xxx Pearl	х хххр.		
Xxx Wonder	х хххр.		
XXX UF Guard	х хххр.		
Xxx Elite II	хх хххр.		
Xxx Gold+	х хххр.		
Xxx Crystall	х хххр.		

Таблица х. Средние чеки по каждой оказываемой услуге.

Средняя стоимость реализации фильтров взята со xxx% наценкой к цене закупки, что в целом является стандартной маржой оптовой торговли при закупке оборудования на рынках Индии и Китая.



Диаграмма х. Средние чеки на оказываемые услуги, руб. за единицу услуги.

9.1.2. Максимальный объем продаж в месяц

Максимальный объем продаж, фильтров в месяц			
Наименование фильтра	Максимальное количество фильтров, реализуемых в месяц		
Xxx Grand+	XXX		
Xxx Excell+	XXX		

Xxx Pearl	XXX
Xxx Wonder	XXX
XXX UF Guard	XXX
Xxx Elite II	XX
Xxx Gold+	XXX
Xxx Crystall	XXX
Итого:	x xxx

Таблица х. Максимальный объем продаж, выраженный в количестве клиентов в день.

Максимальный объем продаж, руб. в месяц				
Наименование фильтра	Максимальное выручка в месяц			
Xxx Grand+	x xxx xxxp.			
Xxx Excell+	x xxx xxxp.			
Xxx Pearl	x xxx xxxp.			
Xxx Wonder	x xxx xxxp.			
XXX UF Guard	ххх хххр.			
Xxx Elite II	x xxx xxxp.			
Xxx Gold+	ххх хххр.			
Xxx Crystall	ххх хххр.			
Итого:	хх ххх хххр.			

Таблица х. Максимальный объем продаж по каждой услуге, руб. в день.

- Максимальный объем продаж в месяц фильтров Xxx Grand+ составляет xxx фильтров или x xxx тыс. руб.
- Максимальный объем продаж в месяц фильтров Xxx Excell+ составляет xxx фильтров или x xxx тыс. руб.
- Максимальный объем продаж в месяц фильтров Xxx Pearl составляет xxx фильтров или x xxx тыс. руб.
- Максимальный объем продаж в месяц фильтров Xxx Wonder составляет xxx фильтров или x xxx тыс. руб.
- Максимальный объем продаж в месяц фильтров Xxx UF Guard составляет xxx фильтров или xxx тыс. руб.
- Максимальный объем продаж в месяц фильтров Xxx UF Elite II составляет xx фильтров или xxxx тыс. руб.
- Максимальный объем продаж в месяц фильтров Xxx Gold+ составляет xxx фильтров или xxx тыс. руб.
- Максимальный объем продаж в месяц фильтров Xxx Crystall составляет xxx фильтров или xxx тыс. руб.

Годовой объем реализации фильтров в РФ составляет порядка х млрд. руб., причем на дорогие фильтры приходится не более хх%. Таким образом совокупный месячных объем продаж дорогих фильтров составляет хх,х млн. руб. Максимальный объем продаж по всем фильтрам проектируемой компании

составляет хх,х млн. руб. в месяц., что примерно составляет хх% от объема рынка и является вполне достижимой величиной.

9.1.3. Прогноз загрузки

Список оказываемых услуг	Максимальное выручка по данной услуге в месяц	х мес	х мес.	
Xxx Grand+	x xxx xxxp.	x%	xx%	
Xxx Excell+	x xxx xxxp.	x%	xx%	
Xxx Pearl	x xxx xxxp.	x%	xx%	
Xxx Wonder	x xxx xxxp.	x%	xx%	
XXX UF Guard	xxx xxxp.	x%	xx%	
Xxx Elite II	x xxx xxxp.	x%	xx%	
Xxx Gold+	xxx xxxp.	x%	xx%	
Xxx Crystall	xxx xxxp.	x%	xx%	
Средний процент загрузки	xx xxx xxxp.	x%	xx%	

Таблица х. Прогноз загрузки.



Диаграмма х. Динамика загрузки, % от максимального объема продаж.

Как видно из таблицы и диаграммы процент загрузки плавно увеличивается, начиная с первого месяца.

Первые три месяца идет закупка оборудования, разработка логотипа и интернет сайта, реклама и т.д. (Более детальная информация о том, какие работы необходимо проделать в первые три месяца смотрите в разделе инвестиционный план)

Предполагается, что те маркетинговые и рекламные инициативы, которые заложены в инвестиционных затратах смогут обеспечить первоначальный уровень загрузки в районе xx% от максимальных мощностей.

При этом через х месяцев после старта проекта компания выйдет на уровень загрузки в районе ххх % от проектного.

9.1.4. Прогноз объема продаж по каждой услуге.

	Объем продаж при ххх%				
Статья доходов	загрузке	х мес	х мес.	х мес	ΧN
Xxx Grand+	x xxx xxxp.	xp.	ххх хххр.	xxx xxxp.	x xxx
Xxx Excell+	x xxx xxxp.	хр.	ххх хххр.	ххх хххр.	x xxx
Xxx Pearl	x xxx xxxp.	xp.	ххх хххр.	xxx xxxp.	x xxx
Xxx Wonder	x xxx xxxp.	xp.	ххх хххр.	xxx xxxp.	x xxx
XXX UF Guard	xxx xxxp.	xp.	ххх хххр.	xxx xxxp.	XXX X
Xxx Elite II	x xxx xxxp.	xp.	ххх хххр.	x xxx xxxp.	x xxx
Xxx Gold+	xxx xxxp.	xp.	ххх хххр.	xxx xxxp.	XXX X
Xxx Crystall	xxx xxxp.	хр.	xxx xxxp.	xxx xxxp.	xxx x
				x xxx	хх
Итого	xx xxx xxxp.	xp.	х ххх хххр.	хххр.	XXX

Таблица хх. Прогноз объема продаж по каждой услуге.



Диаграмма х. Прогноз доходов, руб. в мес.



Диаграмм х. Структура доходов, %.

Как показывает диаграмма большую часть доходов проекта формируют продажи более дорогих и элитных моделей фильтров.

При этом как показывает анализ:

- Максимальное количество проданных фильтров в месяц хххх;
- Средний чек составляет хххх руб. на фильтр.

9.2. План расходов.

9.2.1. Переменные расходы.

Расходы на фильтры				
Наименование фильтра	Руб			
Xxx Grand+	XXXX			
Xxx Excell+	XXXX			
Xxx Pearl	XXXX			
Xxx Wonder	XXXX			
XXX UF Guard	XXX			
Xxx Elite II	XXXXX			
Xxx Gold+	XXX			
Xxx Crystall	XXX			

Таблица хх. Параметры для расчета коммерческих и прочих расходов.



Диаграмма хх. Доля затрат на закупку единицы продукции.

Так же к переменным расходам относятся коммерческие расходы и такая статья расходов – как прочие расходы, которые рассчитываются как xx% от всех остальных расходов.

Коммерческие расходы рассчитываются в размере хх% от объема продаж.

Коммерческие расходы, % от объема продаж	xx%
Прочие расходы, % от всех остальных расходов	xx%

Таблица хх. Параметры для расчета коммерческих и прочих расходов.

Расхо	рды на ГСМ
Парfметр	Значение
Huyndai HD-xx	X XXX XXX
Расход топлива на ххх км.	XX
Стоимость дизельного топлива	XX
Дневной пробег, км	XXX
Дневной расход толива, руб.	XXX,X
Месячный расход на топливо, руб.	XXXXX

Таблица хх Расходы на ГСМ

9.2.2. Постоянные расходы.

Расходы на персонал						
Штатная еденица	Заработная плата	Количество	Итого з/п			
Зам директора	хх хххр.	Х	xx xxxp.			
Бухгалтер	хх хххр.	Х	хх хххр.			
Юрист	хх хххр.	Х	хх хххр.			
Мерчандайзер	xx xxxp.	Х	xx xxxp.			
Торговый						
представитель	xx xxxp.	X	xx xxxp.			
Менеджер склада-						
логист	xx xxxp.	X	xx xxxp.			
Офис менеджер	хх хххр.	Х	хх хххр.			
IT	xx xxxp.	Х	xx xxxp.			
Итого:	хх хххр.	XX	ххх хххр.			

Таблица хх. Данные для расчета затрат на персонал.



Диаграмма хх. Структура затрат на персонал, %.

Как видно из таблицы и диаграммы ежемесячный объем выплат персоналу – ххх тыс. руб. в мес.

Расходы на аренду и коммунальные платежи				
Параметр	Значение			
Площадь помещения, кв. м.	xxx			
Годовая ставка аренды	x xxx xxx			
Ежемесячная ставка аренды	XXX XXX			
Коммункальные платежи, хх% от ежемесячной				
ставки	xx xxx			
Итого:	XXX XXX			

Таблица хх. Расходы на аренду и коммунальные платежи.

Предполагается, что склады для фильтров должны быть максимальной площадью ххх кв.м. Стоимость аренды указана информативно – в модели используются только коммунальные платежи по имеющимся складам в общей сумме ххххх руб.

9.2.3. Прогноз расходов.

Статьи расходов	Расходы при ххх% загрузке	х мес	х мес.	х мес	х мес	X,X,X,X,XX ,XX,XX,XX M
Расходы на закупку фильтров	x xxx xxxp.	x xxx xxxp.			xx xxx xxxp.	
Доставка до РФ	xxx xxxp.	ххх хххр.			ххх хххр.	ΧĮ
Заработная плата	xxx xxxp.	ххх хххр.	ххх хххр.	ххх хххр.	ххх хххр.	XXX
Аренда и коммунальные						
платежи	xx xxxp.	хх хххр.	хх хххр.	xx xxxp.	хх хххр.	XX X
ГСМ	xx xxxp.	хх хххр.	хх хххр.	хх хххр.	хх хххр.	хх х
Коммерческие расходы	x xxx xxxp.	xp.	ххх хххр.	ххх хххр.	xxx xxxp.	x xxx
Прочие расходы	ххх хххр.	xxx xxxp.	хх хххр.	ххх хххр.	x xxx xxxp.	XXX)
		х ххх	XXX	x xxx	XX XXX	
Итого:	х ххх хххр.	хххр.	хххр.	хххр.	хххр.	x xxx

Таблица хх. Прогноз расходов, руб. в мес.



Диаграмма хх. Прогноз расходов, руб. в мес.



Диаграмма хх. Структура расходов, руб. в мес.

9.3. Точка безубыточности.

Параметры	Значение при ххх% загрузке	xx%	xx%	xx%
Выручка	xx xxx xxxp.	х ххх хххр.	х ххх хххр.	x xxx xxx
Расходы	x xxx xxxp.	х ххх хххр.	х ххх хххр.	x xxx xxx
Постоянные расходы	ххх хххр.	ххх хххр.	ххх хххр.	xxx xxx
Аренда и коммунальные платежи	xx xxxp.	xx xxxp.	хх хххр.	хх хххр.
Заработная плата	xxx xxxp.	xxx xxxp.	xxx xxxp.	ххх хххр.
Переменные расходы	х ххх хххр.	ххх хххр.	ххх хххр.	XXX XXX
Расходы на закупку фильтров	x xxx xxxp.	xxx xxxp.	ххх хххр.	ххх хххр.
Доставка до РФ	xxx xxxp.	хх хххр.	хх хххр.	хх хххр.
ГСМ	xx xxxp.	х хххр.	x xxxp.	х хххр.
Коммерческие расходы	x xxx xxxp.	xxx xxxp.	ххх хххр.	xxx xxxp.
Прочие расходы	xxx xxxp.	хх хххр.	хх хххр.	хх хххр.
Прибыль, до вычета налогов	х ххх хххр.	-xxx xxxp.	-xx xxxp.	хх хххр

Таблица хх. Расчет точки безубыточности.

Расчет точки безубыточности показывает, что уровень, когда компания выходит в прибыль соответствует загрузке в xx%, что эквивалентно ежемесячному объему продаж в размере x xxx тыс. руб.

9.3.1. Безубыточный уровень продаж.

Точка безубыточности, % ежемесячн	юй
загрузки	xx%
Talwa Can Circumater and annual and	
Точка безубыточности, руб. ежемесячн	ых
продаж	х ххх ххх руб.
• '	

Таблица хх. Точка безубыточности.

При этом, операционный рычаг составляет хх%, то есть при увеличении выручки на ххх рублей прибыль увеличится на хх рубль.

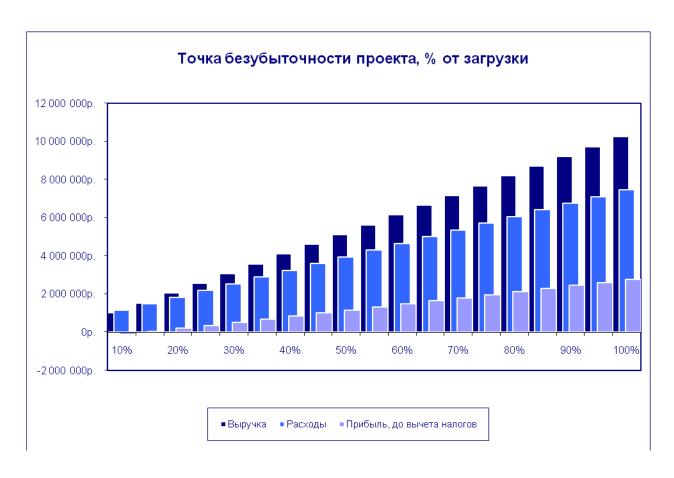


Диаграмма хх. Расчет точки безубыточности.

Наименование фильтра	Количество фильтров
Xxx Grand+	XX
Xxx Excell+	XX
Xxx Pearl	XX
Xxx Wonder	XX
XXX UF Guard	XX
Xxx Elite II	X
Xxx Gold+	XX
Xxx Crystall	XX
Итого:	XXX

Таблица хх. Точка безубыточности, рассчитанная в **ежемесячном** уровне продаж фильтров.

Данная таблица показывает, что уровень безубыточности достигается тогда, когда ежемесячно продаются ххх фильтров.

9.3.2. Показатели деятельности сотрудников.



Диаграмма xx. Точка безубыточности, рассчитанная в ежемесячном уровне продаж фильтров.

9.4. налоговые выплаты.

9.4.1. Налоговые ставки.

			Частота
Налоговые ставки:	%	База для уплаты	начисления
Ставка налога ЕСН	xx%	ФОТ	ежемесячно
		Имущество на	
Ставка налога на имущество	x,x%	балансе	х раз в квартал
		Облагаемая НДС	
Ставка НДС	xx%	выручка	ежемесячно
Ставка налога на прибыль,% в			
мес.	xx%	Прибыль	ежемесячно

Таблица хх. Налоговые ставки, база для уплаты налогов, частота начисления.



Диаграмма хх. Структура налоговых выплат.

Расчеты показывают, что ежемесячные налоговые выплаты в среднем составляют x,xx млн руб.

При этом доля налогов в выручке находится на уровне хх%

Как видно из диаграммы максимальные налоговые выплаты приходятся на налог на прибыль– xx% и на НДС – xx%.

9.4.2. Прогноз уплаты налогов.

Налоги	х мес	х мес.	х мес	х мес	х мес	
ECH	ххх хххр.	X.				
Налог на иммущество	хр.	хр.	х хххр.	xp.	xp.	3
НДС	хр.	xp.	хр.	xp.	xp.	X X
Налог на прибыль	хр.	хр.	ххх хххр.	xp.	xp.	X X
				XXX		
Итого:	ххх хххр.	ххх хххр.	xxx xxxp.	хххр.	xxx xxxp.	X X

Налоги	х мес	х мес	хх мес	хх мес	хх мес	X
ECH	ххх хххр.	ххх хххр.	ххх хххр.	ххх хххр.	ххх хххр.	XX
Налог на иммущество	xp.	х хххр.	xp.	хр.	х хххр.	
НДС	хх хххр.	x xxx xxxp.	xp.	хх хххр.	x xxx xxxp.	
Налог на прибыль	x xxx xxxp.	x xxx xxxp.	xp.	x xxx xxxp.	x xxx xxxp.	
	x xxx			x xxx	x xxx	
Итого:	хххр.	х ххх хххр.	ххх хххр.	хххр.	хххр.	XX

	хх мес	хх мес	хх мес	хх мес	X)
Налоги					

ECH	xxx xxxp.	ххх хххр.	ххх хххр.	ххх хххр.	XX
Налог на иммущество	х хххр.	хр.	хр.	х хххр.	
НДС	x xxx xxxp.	хр.	хх хххр.	x xxx xxxp.	
Налог на прибыль	x xxx xxxp.	хр.	x xxx xxxp.	x xxx xxxp.	
Итого:	х ххх хххр.	ххх хххр.	х ххх хххр.	х ххх хххр.	XXX

Налоги	хх мес	хх мес	хх мес	хх мес	хх мес	Итс
ECH	ххх хххр.	ххх хххр.	ххх хххр.	ххх хххр.	ххх хххр.	хх
Налог на иммущество	xp.	х хххр.	хр.	хр.	хххр.	XX
НДС	xx xxxp.	x xxx xxxp.	хр.	хх хххр.	x xxx xxxp.	X X
Налог на прибыль	x xxx xxxp.	x xxx xxxp.	хр.	x xxx xxxp.	x xxx xxxp.	X X
	x xxx	x xxx		x xxx	x xxx	X
Итого:	xxxp.	хххр.	ххх хххр.	хххр.	хххр.	2

Таблица хх. Прогноз уплаты налогов.

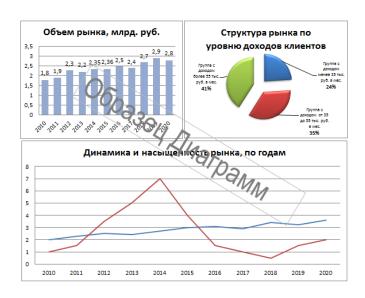


Диаграмма хх. Динамика доли налогов в выручке, %.

9.5. Расчет амортизации.

9.5.1. Ежемесячные амортизационные отчисления.

В данных расчетах принято, что срок амортизации активов составит х года. При этом ежемесячно будет списываться х/хх от стоимости имущества на балансе.

Таким образом, ежемесячное уменьшение стоимости имущества на балансе предприятия будет составлять хх тыс. Руб.



Диаграмма хх. Динамика стоимости имущества на балансе и аморт**изационных** отчислений.

9.6. ОДДС.

9.6.1. Основная деятельность.

Основная деятельность	Месячные Показатели при ххх% загрузке	х мес	х мес.	х мес	х мес	
Поступления от основной деятельности	хх ххх хххр.	xp.	х ххх хххр.	х ххх хххр.	х ххх хххр.	xx
Xxx Grand+	x xxx xxxp.	xp.	xxx xxxp.	xxx xxxp.	x xxx xxxp.	X X
Xxx Excell+	x xxx xxxp.	xp.	xxx xxxp.	xxx xxxp.	x xxx xxxp.	x x
Xxx Pearl	x xxx xxxp.	xp.	xxx xxxp.	xxx xxxp.	x xxx xxxp.	X X
Xxx Wonder	x xxx xxxp.	xp.	xxx xxxp.	xxx xxxp.	x xxx xxxp.	X X
XXX UF Guard	xxx xxxp.	xp.	xxx xxxp.	xxx xxxp.	xxx xxxp.	X
Xxx Elite II	x xxx xxxp.	xp.	xxx xxxp.	x xxx xxxp.	x xxx xxxp.	x x
Xxx Gold+	xxx xxxp.	xp.	xxx xxxp.	xxx xxxp.	xxx xxxp.	X
Xxx Crystall	xxx xxxp.	xp.	xxx xxxp.	xxx xxxp.	xxx xxxp.	X
Выбытия от текущей деятельности	x xxx xxxp.	х ххх хххр.	х ххх хххр.	х ххх хххр.	хх ххх хххр.	хх
Расходы на закупку фильтров	x xxx xxxp.	x xxx xxxp.	xp.	xp.	xx xxx xxxp.	
Доставка до РФ	xxx xxxp.	xxx xxxp.	xp.	xp.	xxx xxxp.	
Заработная плата	xxx xxxp.	xxx xxxp.	xxx xxxp.	xxx xxxp.	xxx xxxp.	X
Аренда и коммунальные платежи	xx xxxp.	xx xxxp.	xx xxxp.	xx xxxp.	xx xxxp.	Х
ГСМ	xx xxxp.	xx xxxp.	xx xxxp.	xx xxxp.	xx xxxp.	Х
Коммерческие расходы	x xxx xxxp.	xp.	xxx xxxp.	xxx xxxp.	ххх хххр.	x x
Прочие расходы	xxx xxxp.	xxx xxxp.	xx xxxp.	xxx xxxp.	x xxx xxxp.	X
Налоги:	xxx xxxp.	xxx xxxp.	xxx xxxp.	xxx xxxp.	xxx xxxp.	X
<u>ECH</u>	xxx xxxp.	xxx xxxp.	xxx xxxp.	xxx xxxp.	xxx xxxp.	х
Налог на иммущество	xp.	xp.	xp.	x xxxp.	xp.	
<u>НДС</u>	xx xxxp.	xp.	xp.	xp.	xp.	
<u>Налог на прибыль</u>	xp.	xp.	xp.	ххх хххр.	xp.	

Сальдо от основной деятельности	х ххх хххр.	-x xxx xxxp.	х ххх хххр.	х ххх хххр.	-х ххх хххр.	хх
Сальдо накопленным итогом	x	-х ххх хххр.	-х ххх хххр.	х ххх хххр.	-х ххх хххр.	-x:

Основная деятельность	Месячные Показатели при ххх% загрузке	х мес	х мес	х мес	хх мес
Поступления от основной деятельности	хх ххх хххр.	хх ххх хххр.	хх ххх хххр.	хх ххх хххр.	хх ххх хххр.
Xxx Grand+	x xxx xxxp.	x xxx xxxp.	x xxx xxxp.	x xxx xxxp.	x xxx xxxp.
Xxx Excell+	x xxx xxxp.	x xxx xxxp.	x xxx xxxp.	x xxx xxxp.	x xxx xxxp.
Xxx Pearl	x xxx xxxp.	x xxx xxxp.	x xxx xxxp.	x xxx xxxp.	x xxx xxxp.
Xxx Wonder	x xxx xxxp.	x xxx xxxp.	x xxx xxxp.	x xxx xxxp.	x xxx xxxp.
XXX UF Guard	xxx xxxp.	xxx xxxp.	xxx xxxp.	xxx xxxp.	xxx xxxp.
Xxx Elite II	x xxx xxxp.	x xxx xxxp.	x xxx xxxp.	x xxx xxxp.	x xxx xxxp.
Xxx Gold+	xxx xxxp.	xxx xxxp.	xxx xxxp.	xxx xxxp.	xxx xxxp.
Xxx Crystall	xxx xxxp.	xxx xxxp.	xxx xxxp.	xxx xxxp.	xxx xxxp.
Выбытия от текущей деятельности	v vvv vvvn	** *** ****	V VVV VVV	x xxx xxxp.	
Расходы на закупку фильтров	x xxx xxxp.	xx xxx xxxp.	x xxx xxxp.		xx xxx xxxp.
Доставка до РФ	x xxx xxxp.	xx xxx xxxp.	xp.	xp.	xx xxx xxxp.
Заработная плата	•	xxx xxxp.	xp.	xp.	xxx xxxp.
Аренда и коммунальные платежи	xxx xxxp.	 	· · · · · · · · · · · · · · · · · · ·		xxx xxxp.
ГСМ	xx xxxp.	xx xxxp.	xx xxxp.	xx xxxp.	xx xxxp.
	xx xxxp.	xx xxxp.	xx xxxp.	xx xxxp.	xx xxxp.
Коммерческие расходы	x xxx xxxp.	x xxx xxxp.	x xxx xxxp.	x xxx xxxp.	x xxx xxxp.
Прочие расходы Налоги:	xxx xxxp.	x xxx xxxp.	xxx xxxp.	xxx xxxp.	x xxx xxxp.
	xxx xxxp.	xxx xxxp.	x xxx xxxp.	x xxx xxxp.	xxx xxxp.
ECH	xxx xxxp.	xxx xxxp.	xxx xxxp.	xxx xxxp.	xxx xxxp.
Налог на иммущество	xp.	xp.	xp.	x xxxp.	xp.
НДС	xx xxxp.	xp.	xx xxxp.	x xxx xxxp.	xp.
<u>Налог на прибыль</u>	xp.	xp.	x xxx xxxp.	x xxx xxxp.	xp.
Сальдо от основной деятельности	х ххх хххр.	-х ххх хххр.	х ххх хххр.	х ххх хххр.	-х ххх хххр.
Сальдо накопленным итогом	x	-х ххх хххр.	х ххх хххр.	х ххх хххр.	ххх хххр.

Основная деятельность	Месячные Показатели при ххх% загрузке	хх мес	хх мес	хх мес	хх мес	
Поступления от основной деятельности	хх ххх хххр.	хх ххх хххр.	хх ххх хххр.	хх ххх хххр.	хх ххх хххр.	1
Xxx Grand+	x xxx xxxp.	x xxx xxxp.	x xxx xxxp.	x xxx xxxp.	x xxx xxxp.	
Xxx Excell+	x xxx xxxp.	x xxx xxxp.	x xxx xxxp.	x xxx xxxp.	x xxx xxxp.	
Xxx Pearl	x xxx xxxp.	x xxx xxxp.	x xxx xxxp.	x xxx xxxp.	x xxx xxxp.	
Xxx Wonder	x xxx xxxp.	x xxx xxxp.	x xxx xxxp.	x xxx xxxp.	x xxx xxxp.	
XXX UF Guard	xxx xxxp.	xxx xxxp.	xxx xxxp.	xxx xxxp.	xxx xxxp.	
Xxx Elite II	x xxx xxxp.	x xxx xxxp.	x xxx xxxp.	x xxx xxxp.	x xxx xxxp.	
Xxx Gold+	xxx xxxp.	xxx xxxp.	xxx xxxp.	xxx xxxp.	xxx xxxp.	
Xxx Crystall	xxx xxxp.	xxx xxxp.	xxx xxxp.	xxx xxxp.	xxx xxxp.	
Выбытия от текущей деятельности	х ххх хххр.	хх ххх хххр.	х ххх хххр.	х ххх хххр.	хх ххх хххр.	
Расходы на закупку фильтров	x xxx xxxp.	xx xxx xxxp.	xp.	xp.	xx xxx xxxp.	
Доставка до РФ	xxx xxxp.	xxx xxxp.	xp.	xp.	xxx xxxp.	

Заработная плата	xxx xxxp.	xxx xxxp.	xxx xxxp.	xxx xxxp.	xxx xxxp.	
Аренда и коммунальные платежи	xx xxxp.	xx xxxp.	xx xxxp.	xx xxxp.	хх хххр.	
ГСМ	xx xxxp.	xx xxxp.	xx xxxp.	xx xxxp.	xx xxxp.	
Коммерческие расходы	x xxx xxxp.	x xxx xxxp.	x xxx xxxp.	x xxx xxxp.	x xxx xxxp).
Прочие расходы	xxx xxxp.	x xxx xxxp.	xxx xxxp.	xxx xxxp.	x xxx xxxp).
Налоги:	xxx xxxp.	xxx xxxp.	x xxx xxxp.	x xxx xxxp.	XXX XXXD.	
ECH	xxx xxxp.	xxx xxxp.	xxx xxxp.	xxx xxxp.	xxx xxxp.	
—— Налог на иммущество	xp.	xp.	xp.	x xxxp.	xp.	
HДC	xx xxxp.	xp.	xx xxxp.	x xxx xxxp.	xp.	
Налог на прибыль	xp.	xp.	x xxx xxxp.	x xxx xxxp.	xp.	
	•	•		•		
Сальдо от основной деятельности	x xxx xxxp.	-х ххх хххр.	х ххх хххр.	х ххх хххр.	-x xxx xxx	p.
Сальдо накопленным итогом	x	х ххх хххр.	хх ххх хххр.	хх ххх хххр.	x xxx xxx	р.
Основная деятельность	Месячные Показатели при ххх% загрузке	хх мес	хх мес	хх мес	хх мес	
Поступления от основной деятельности	xx xxx xxxp.	хх ххх хххр.	хх ххх хххр.	хх ххх хххр.	xx xxx xxxp.	хx
Xxx Grand+	x xxx xxxp.	x xxx xxxp.	x xxx xxxp.	x xxx xxxp.	x xxx xxxp.	х
Xxx Excell+	x xxx xxxp.	x xxx xxxp.	x xxx xxxp.	x xxx xxxp.	x xxx xxxp.	х
Xxx Pearl	x xxx xxxp.	x xxx xxxp.	x xxx xxxp.	x xxx xxxp.	x xxx xxxp.	х
Xxx Wonder	x xxx xxxp.	x xxx xxxp.	x xxx xxxp.	x xxx xxxp.	x xxx xxxp.	х
XXX UF Guard	xxx xxxp.	xxx xxxp.	xxx xxxp.	xxx xxxp.	xxx xxxp.)
Xxx Elite II	x xxx xxxp.	x xxx xxxp.	x xxx xxxp.	x xxx xxxp.	x xxx xxxp.	Х
Xxx Gold+	xxx xxxp.	xxx xxxp.	ххх хххр.	xxx xxxp.	xxx xxxp.	>
Xxx Crystall	xxx xxxp.	ххх хххр.	xxx xxxp.	ххх хххр.	xxx xxxp.	×
Выбытия от текущей деятельности	x xxx xxxp.	хх ххх хххр.	х ххх хххр.	х ххх хххр.	xx xxx xxxp.	x
Расходы на закупку фильтров	x xxx xxxp.	xx xxx xxxp.	xp.	xp.	XX XXX XXXD.	
Доставка до РФ	xxx xxxp.	xxx xxxp.	xp.	xp.	XXX XXXD.	
Заработная плата	xxx xxxp.	xxx xxxp.	xxx xxxp.	xxx xxxp.	XXX XXXD.	,
Аренда и коммунальные платежи	xx xxxp.	xx xxxp.	xx xxxp.	xx xxxp.	xx xxxp.	
ГСМ	xx xxxp.	xx xxxp.	xx xxxp.	xx xxxp.	xx xxxp.	
Коммерческие расходы	x xxx xxxp.	x xxx xxxp.	x xxx xxxp.	x xxx xxxp.	x xxx xxxp.	x
Прочие расходы	xxx xxxp.	x xxx xxxp.	xxx xxxp.	xxx xxxp.	x xxx xxxp.	
Налоги:	xxx xxxp.	xxx xxxp.	x xxx xxxp.	x xxx xxxp.	xxx xxxp.	×
ECH	xxx xxxp.	xxx xxxp.	xxx xxxp.	xxx xxxp.	xxx xxxp.	
<u> </u>	xp.	xp.	xp.	x xxxp.	xp.	
	xx xxxp.	xp.	xx xxxp.	x xxx xxxp.	xp.	
<u>——</u> Налог на прибыль	xp.	xp.	x xxx xxxp.	x xxx xxxp.	xp.	>
- -	•				•	
Сальдо от основной деятельности	x xxx xxxp.	-х ххх хххр.	х ххх хххр.	х ххх хххр.	-x xxx xxxp.	х

Таблица хх. Отчет о движении денежных средств. Операционная деятельность.

9.6.2. Инвестиционная деятельность.

Инвестиционная деятельность	Начальные значения	х мес	х мес.	х мес	х мес
Поступления от инвестиционной деятельности	xx xxx xxxp.	x xxx xxxp.	x xxx xxxp.	xx xxxp.	x xxx xxxp.
Вложения инвестора (учредителя)	хх ххх хххр.	x xxx xxxp.	x xxx xxxp.	xx xxxp.	x xxx xxxp.

Выбытия от инвестиционной деятельности	x xxx xxxp.	x xxx xxxp.	x xxx xxxp.	xx xxxp.	xp.
Оборудование	х ххх хххр.	x xxx xxxp.	xp.	xp.	xp.
Подготовительные работы	х ххх хххр.	ххх хххр.	x xxx xxxp.	хх хххр.	xp.
Итого по инвестиционной деятельности	хх ххх хххр.	х ххх хххр.	xp.	xp.	х ххх хххр.

Таблица хх. Отчет о движении денежных средств. Инвестиционная деятельность.

9.6.3. Финансовая деятельность.

ФИНАНСОВАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ	Начальные значения	х мес	х мес.	х мес	х мес
Поступления	xp.	xp.	xp.	xp.	xp.
Полученный кредит	xp.	xp.	xp.	xp.	xp.
Выбытия	xp.	xp.	xp.	xp.	xp.
Возврат тела кредита	xp.	xp.	xp.	xp.	xp.
Возврат процентов по кредиту	xp.	xp.	xp.	xp.	xp.
Итого по финансовой деятельности	xp.	хр.	хр.	xp.	xp.
Остаток ДС на начало периода	xp.	xp.	xp.	х ххх хххр.	х ххх хххр.
Итого поступлений	xp.	x xxx xxxp.	x xxx xxxp.	x xxx xxxp.	xx xxx xxxp.
Итого выбытий	xp.	x xxx xxxp.	x xxx xxxp.	x xxx xxxp.	xx xxx xxxp.
Остаток ДС на конец периода	xp.	xp.	x xxx xxxp.	х ххх хххр.	х ххх хххр.

ФИНАНСОВАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ	Начальные значения	х мес	х мес	х мес	хх мес
Поступления	xp.	xp.	хр.	хр.	xp.
Полученный кредит	xp.	xp.	xp.	xp.	xp.
Выбытия	xp.	xp.	хр.	xp.	xp.
Возврат тела кредита	xp.	xp.	xp.	xp.	xp.
Возврат процентов по кредиту	xp.	xp.	xp.	xp.	xp.
Итого по финансовой деятельности	хр.	xp.	xp.	xp.	xp.
Остаток ДС на начало периода	xp.	хх ххх хххр.	хх ххх хххр.	хх ххх хххр.	xx xxx xx
Итого поступлений	xp.	xx xxx xxxp.	xx xxx xxxp.	хх ххх хххр.	xx xxx xx
Итого выбытий	xp.	xx xxx xxxp.	x xxx xxxp.	x xxx xxxp.	xx xxx xx
Остаток ДС на конец периода	xp.	хх ххх хххр.	хх ххх хххр.	хх ххх хххр.	xx xxx xx

ФИНАНСОВАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ	Начальные значения	хх мес	хх мес	хх мес	хх мес
Поступления	xp.	xp.	xp.	xp.	xp.
Полученный кредит	xp.	xp.	xp.	хр.	xp.
Выбытия	xp.	xp.	xp.	xp.	xp.
Возврат тела кредита	XD.	xp.	xp.	хр.	xp.

Возврат процентов по кредиту	xp.	xp.	xp.	хр.	xp.
Итого по финансовой деятельности	xp.	xp.	xp.	xp.	хр.
Остаток ДС на начало периода	xp.	хх ххх хххр.	хх ххх хххр.	хх ххх хххр.	хх ххх хх
Остаток ДС на начало периода Итого поступлений	хр. хр.	xx xxx xxxp. xx xxx xxxp.	xx xxx xxxp. xx xxx xxxp.	xx xxx xxxp. xx xxx xxxp.	xx xxx xx
<u> </u>		•	•	· ·	

ФИНАНСОВАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ	Начальные значения	хх мес	хх мес	хх мес	хх мес	
Поступления	xp.	xp.	xp.	хр.	хр.	
Полученный кредит	xp.	xp.	xp.	хр.	хр.	
Выбытия	xp.	xp.	xp.	xp.	xp.	
Возврат тела кредита	xp.	xp.	xp.	xp.	хр.	
Возврат процентов по кредиту	xp.	xp.	xp.	хр.	хр.	
Итого по финансовой деятельности	хр.	xp.	хр.	xp.	xp.	
Остаток ДС на начало периода	xp.	хх ххх хххр.	хх ххх хххр.	хх ххх хххр.	хх ххх хххр.	XX
Итого поступлений	хр.	xx xxx xxxp.	xx xxx xxxp.	xx xxx xxxp.	xx xxx xxxp.	X
Итого выбытий	xp.	xx xxx xxxp.	x xxx xxxp.	x xxx xxxp.	xx xxx xxxp.	x
Остаток ДС на конец периода	xp.	xx xxx xxxn	yy yyy yyyn	xx xxx xxxn	YY YYY YYYN	X

Таблица xx. Отчет о движении денежных средств. Финансовая деятельность и денежный поток.

9.6.4. Денежный поток.



Диаграмма хх. Динамика денежного потока от проекта.

9.7. ОПиУ

9.7.1. Прибыли и убытки.

Статьи отчета о прибылях и убытках	Месячные Показатели при ххх% загрузке	х мес	х мес.	х мес	х мес
Выручка	x xxx xxxp.	xp.	x xxx xxxp.	x xxx xxxp.	x xxx xxx
Расходы	x xxx xxxp.	x xxx xxxp.	xxx xxxp.	xxx xxxp.	XX XXX XX
Амортизация	xp.	xp.	хх хххр.	хх хххр.	хх хххр.
Возврат процентов по кредиту	xp.	xp.	xp.	xp.	xp.
Налог на имущество	xp.	xp.	xp.	х хххр.	xp.
ECH	ххх хххр.	ххх хххр.	xxx xxxp.	ххх хххр.	ххх хххр
Прибыль		-x xxx xxxp.	x xxx xxxp.	x xxx xxxp.	-x xxx xx
Налог на прибыль		xp.	xp.	ххх хххр.	xp.
Чистая прибыль		-x xxx xxxp.	х ххх хххр.	x xxx xxxp.	-x xxx xxxp.
Чистая прибыль накопленным итогом		-x xxx xxxp.	-x xxx xxxp.	ххх хххр.	-x xxx xxxp.

Статьи отчета о прибылях и убытках	Месячные Показатели при ххх% загрузке	х мес	х мес	х мес	хх м
Выручка	x xxx xxxp.	x xxx xxxp.	x xxx xxxp.	x xxx xxxp.	x xxx x
Расходы	x xxx xxxp.	xx xxx xxxp.	x xxx xxxp.	x xxx xxxp.	XX XXX X
Амортизация	xp.	хх хххр.	хх хххр.	хх хххр.	XX XXX
Возврат процентов по кредиту	xp.	xp.	хр.	xp.	хр.
Налог на имущество	xp.	xp.	хр.	х хххр.	хр.
ECH	ххх хххр.	ххх хххр.	ххх хххр.	ххх хххр.	XXX XX
Прибыль		-x xxx xxxp.	x xxx xxxp.	x xxx xxxp.	-x xxx x
Налог на прибыль		хр.	х ххх хххр.	х ххх хххр.	хр.
Чистая прибыль		-x xxx xxxp.	х ххх хххр.	х ххх хххр.	-x xx
Чистая прибыль накопленным итогом		-x xxx xxxp.	х ххх хххр.	х ххх хххр.	x xxx x

Статьи отчета о прибылях и убытках	Месячные Показатели при ххх% загрузке	хх мес	хх мес	хх мес	xx
Выручка	x xxx xxxp.	x xxx xxxp.	x xxx xxxp.	x xxx xxxp.	X XX
Расходы	x xxx xxxp.	xx xxx xxxp.	x xxx xxxp.	x xxx xxxp.	X
Амортизация	xp.	хх хххр.	хх хххр.	хх хххр.	X
Возврат процентов по кредиту	хр.	xp.	хр.	хр.	
Налог на имущество	xp.	xp.	хр.	х хххр.	

ECH	xxx xxxp.	ххх хххр.	xxx xxxp.	xxx xxxp.	XX
Прибыль		-x xxx xxxp.	x xxx xxxp.	x xxx xxxp.	-x x>
Налог на прибыль		хр.	x xxx xxxp.	x xxx xxxp.	
Чистая прибыль		-x xxx xxxp.	х ххх хххр.	х ххх хххр.	-) X
Чистая прибыль накопленным итогом		х ххх хххр.	xx xxx xxxp.	хх ххх хххр.	X

Статьи отчета о прибылях и убытках	Месячные Показатели при ххх% загрузке	хх мес	хх мес	хх мес	хх мес
Выручка	x xxx xxxp.	x xxx xxxp.	x xxx xxxp.	x xxx xxxp.	x xxx xxxp.
Расходы	x xxx xxxp.	xx xxx xxxp.	x xxx xxxp.	x xxx xxxp.	xx xxx xxxp.
Амортизация	xp.	xx xxxp.	хх хххр.	хх хххр.	хх хххр.
Возврат процентов по кредиту	xp.	хр.	хр.	xp.	хр.
Налог на имущество	xp.	хр.	xp.	х хххр.	хр.
ECH	xxx xxxp.	ххх хххр.	ххх хххр.	ххх хххр.	ххх хххр.
Прибыль		-х ххх хххр.	x xxx xxxp.	х ххх хххр.	-x xxx xxxp.
Налог на прибыль		хр.	х ххх хххр.	х ххх хххр.	хр.
Чистая прибыль		-х ххх хххр.	х ххх хххр.	x xxx xxxp.	-x xxx xxxp.
Чистая прибыль накопленным итогом		xx xxx xxxp.	xx xxx xxxp.	xx xxx xxxp.	xx xxx xxxp.

Таблица хх. Отчет о Прибылях и Убытках

9.7.2. Динамика чистой прибыли.



Диаграмма хх. Динамика чистой прибыли, руб. в мес.

10. Анализ инвестиционной привлекательности.

10.1. Финансовый анализ.

10.1.1. Показатели продаж

Показатели продаж:	
Точка безубыточности, %	xx%
Точка безубыточности, руб. ежемесячных продаж	x xxx xxxp.
Операционный рычаг	xx%

Таблица хх. Показатели продаж.

Объем загрузки, когда ЗАО «XXX «Xxx» выходит в прибыль, равен xx%, при этом ежемесячный уровень продаж соответствует x xxxx тыс. руб.

Операционный рычаг равен xx%, то есть при увеличении выручки на xxx руб., прибыль увеличится на xx руб.

10.1.2. Показатели рентабельности

Показатели рентабельности:	Средние значения по проекту
Рентабельность продаж	xx%
Рентабельность активов	xxx%
Оборачиваемость активов	XX,X

Таблица хх. Показатели рентабельности.

Рентабельность продаж равна хх%.

Рентабельность активов – ххх%.

4040			
10113	ПОКАЗАТОПИ		деятельности.
10.1.0.	I IONASA I GJIVI	OCHOBITON	дел гелівности.

Показатели основной деятельности	Средние значения по проекту
Объем продаж, в мес.	x xxx xxxp.
Объем текущих расходов, в мес.	x xxx xxxp.
Чистая прибыль, в мес.	x xxx xxxp.
Денежный поток, в мес.	x xxx xxxp.

Таблица хх. Показатели основной деятельности.

Ежемесячный объем продаж составляет х ххх тыс. руб.

При этом чистая прибыль равняется хххх тыс. руб. в мес, а величина денежного потока – х ххх тыс. руб.



Диаграмм хх. Показатели основной деятельности.

10.2. Инвестиционный анализ.

10.2.1. Чистый дисконтированный доход.

Для расчета чистого дисконтированного дохода были использованы следующие параметры и допущения:

- Ставка дисконта равна хх% в год (х,х% в мес.)
- Период прогноза составляет хх месяца.
- Постпрогнозный период начинается с хх месяца
- В постпрогнозном периоде используем ставку дисконта в размере хх%
- В постпрогнозном периоде в качестве величины ежемесячного денежного потока используем сумму в размере х ххх тыс. руб.

Чистый дисконтированный поток проекта составляет хх ххх тыс. руб.



Диаграмма хх. Динамика дисконтированного денежного потока от проекта.

10.2.2. Показатели доходности.

Показатели доходности у данного проекта равны:

- Внутренняя норма доходности проекта –хх.х% в месяц;
- Индекс доходности за период прогноза –х.хх;
- Индекс доходности по проекту в целом –хх.х

10.2.3. Срок окупаемости.

Срок окупаемости ЗАО «XXX «Xxx» составляет xx месяцев, при этом дисконтированный срок окупаемости – xx месяцев.

Движения денежных средств инвестора	х мес	х мес.	х мес	х мес	X
Выбытия	x xxx xxxp.	x xxx xxxp.	хх хххр.	xp.	
Поступления	-x xxx xxxp.	x xxx xxxp.	x xxx xxxp.	-x xxx xxxp.	X XX
Итого денежный поток	-х ххх хххр.	ххх хххр.	x xxx xxxp.	-х ххх хххр.	X
Денежный поток накопленным	-x xxx xxxp.	-x xxx xxxp.	-x xxx xxxp.	-xx xxx xxxp.	-) X

Движения денежных средств инвестора	х мес	х мес	х мес	хх мес	X
Выбытия					
Поступления	-x xxx xxxp.	x xxx xxxp.	x xxx xxxp.	-x xxx xxxp.	X X
Итого денежный поток	-х ххх хххр.	х ххх хххр.	x xxx	-х ххх хххр.	X XX

			хххр.		
Денежный поток накопленным итогом	-х ххх хххр.	-ххх хххр.	х ххх хххр.	-х ххх хххр.	х хх

Движения денежных средств инвестора	хх мес	хх мес	хх мес	хх мес	хх ме
Выбытия					
Поступления	-x xxx xxxp.	x xxx xxxp.	x xxx xxxp.	-x xxx xxxp.	x xxx xx
	-x xxx			-x xxx	
Итого денежный поток	хххр.	х ххх хххр.	х ххх хххр.	хххр.	x xxx x
			XX XXX		хх хх
Денежный поток накопленным итогом	-xxx xxxp.	x xxx xxxp.	хххр.	х ххх хххр.	хххр

Движения денежных средств инвестора	хх мес	хх мес	хх мес	хх мес	хх м
Выбытия					
Поступления	-x xxx xxxp.	x xxx xxxp.	x xxx xxxp.	-x xxx xxxp.	x xxx x
Итого денежный поток	-x xxx xxxp.	х ххх хххр.	х ххх хххр.	-х ххх хххр.	x xxx x
Денежный поток накопленным итогом	x xxx xxxp.	xx xxx xxxp.	xx xxx xxxp.	xx xxx xxxp.	XX XXX)

Таблица хх. Движение денежных средств инвестора.

Как видно из таблицы, инвестор вкладывает свои средства в данный проект в течении первых трех месяцев, далее, начиная с x-ого месяца происходит возврат инвестиций.

10.3. Показатели эффективности проекта.

Показатели эффективности проекта.		
Показатели продаж:		
Точка безубыточности, %	xx%	
Точка безубыточности, руб. ежемесячных		
продаж	x xxx xxxp.	
Операционный рычаг	xx%	
Показатели рентабельности:	Средние значения по	

	проекту
Рентабельность продаж	xx%
Рентабельность активов	xxx%
Оборачиваемость активов	XX,X
Показатели основной деятельности	Средние значения по проекту
Объем продаж, в мес.	x xxx xxxp.
Объем текущих расходов, в мес.	x xxx xxxp.
Чистая прибыль, в мес.	x xxx xxxp.
Денежный поток, в мес.	x xxx xxxp.
Инвестиционные показатели	
ВНД, % в год.	xxx%
Объем инвестиций	xx xxx xxxp.
Чистый Дисконтированный Доход	xx xxx xxxp.
Инвестиционный период, мес.	X
Срок окупаемости, мес.	xx
Индекс доходности за период прогноза	xxx%

Таблица xx. Показатели эффективности проекта.