



## **БИЗНЕС-ПЛАН детского развивающего центра**

### **Контакты разработчика**

Скачать другие бизнес-планы и заказать индивидуальную разработку под Ваш проект можно по ссылке: <https://bzplan.ru>

**Email:** enjutin@yandex.ru

**Телефон:** 8 (908) 124-17-86 (WhatsApp, Viber, Telegram)

**НАПИСАТЬ РАЗРАБОТЧИКУ**

## ОГЛАВЛЕНИЕ

<b>ОГЛАВЛЕНИЕ</b> .....	<b>2</b>
<b>1.РЕЗЮМЕ</b> .....	<b>3</b>
<b>2.ИНИЦИАТОР ПРОЕКТА</b> .....	<b>5</b>
<b>3.СУЩЕСТВО ПРЕДЛАГАЕМОГО ПРОЕКТА</b> .....	<b>6</b>
3.1. МЕСТОНАХОЖДЕНИЕ ОБЪЕКТА .....	6
3.2. ХАРАКТЕРИСТИКА ДЕТСКОГО РАЗВИВАЮЩЕГО ЦЕНТРА.....	6
3.3. ХАРАКТЕРИСТИКИ НЕОБХОДИМЫХ ВЛОЖЕНИЙ.....	7
3.4. ЭКОЛОГИЧЕСКИЕ ВОПРОСЫ ПРОИЗВОДСТВА.....	7
<b>4.АНАЛИЗ ПОЛОЖЕНИЯ ДЕЛ В ОТРАСЛИ</b> .....	<b>8</b>
<b>5. ВНЕШНЕЕ ОКРУЖЕНИЕ И МАРКЕТИНГ</b> .....	<b>10</b>
5.1. РЫНОК СЫРЬЯ, МАТЕРИАЛОВ И КОМПЛЕКТУЮЩИХ.....	10
5.2. КОНКУРЕНЦИЯ НА РЫНКЕ СБЫТА.....	10
5.3. МАРКЕТИНГОВЫЙ ПЛАН.....	10
<b>6.ОРГАНИЗАЦИОННЫЙ ПЛАН</b> .....	<b>12</b>
6.1. УПРАВЛЕНИЕ ПРОЕКТОМ.....	12
6.2. ОСНОВНЫЕ ПАРТНЕРЫ.....	12
6.3. ГРАФИК РЕАЛИЗАЦИИ ПРОЕКТА .....	12
6.4. ПРАВОВЫЕ ВОПРОСЫ ОСУЩЕСТВЛЕНИЯ ПРОЕКТА .....	13
<b>7. ФИНАНСОВЫЙ ПЛАН</b> .....	<b>14</b>
7.1. УСЛОВИЯ И ДОПУЩЕНИЯ, ПРИНЯТЫЕ ДЛЯ РАСЧЕТА .....	14
7.2. ИСХОДНЫЕ ДАННЫЕ .....	14
7.2.1. НАЛОГОВОЕ ОКРУЖЕНИЕ .....	15
7.2.2. НОМЕНКЛАТУРА И ЦЕНЫ ПРОДУКЦИИ/УСЛУГ .....	15
7.2.3. ПЛАН ОКАЗАНИЯ УСЛУГ .....	16
7.2.4. НОМЕНКЛАТУРА И ЦЕНЫ СЫРЬЯ, МАТЕРИАЛОВ И ПР.....	17
7.2.5. ЧИСЛЕННОСТЬ ПЕРСОНАЛА И ЗАРАБОТНАЯ ПЛАТА .....	17
7.2.6. НАКЛАДНЫЕ РАСХОДЫ.....	17
7.3. КАЛЬКУЛЯЦИЯ СЕБЕСТОИМОСТИ УСЛУГ .....	18
7.4. РАСЧЕТ ВЫРУЧКИ.....	18
7.5. ПОТРЕБНОСТЬ В ПЕРВОНАЧАЛЬНЫХ ОБОРОТНЫХ СРЕДСТВАХ.....	19
7.6. ИНВЕСТИЦИОННЫЕ ИЗДЕРЖКИ.....	19
7.7. РАСЧЕТ ПРИБЫЛЕЙ, УБЫТКОВ И ДЕНЕЖНЫХ ПОТОКОВ .....	21
7.8. ИСТОЧНИКИ, ФОРМЫ И УСЛОВИЯ ФИНАНСИРОВАНИЯ.....	22
7.9. ОЦЕНКА ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ЭФФЕКТИВНОСТИ ПРОЕКТА.....	22
<b>8. ОЦЕНКА РИСКОВ</b> .....	<b>25</b>
8.1. АНАЛИЗ ЧУВСТВИТЕЛЬНОСТИ.....	25
8.2. УРОВЕНЬ БЕЗУБЫТОЧНОСТИ.....	26
8.3. ОЦЕНКА ПРОЕКТНЫХ РИСКОВ.....	26
<b>ПРИЛОЖЕНИЯ</b> .....	<b>28</b>

## 1. Резюме

Настоящий проект рассчитан на **инвестирование в открытие детского развивающего центра**

**Инициатор проекта:** ИП Иванов Иван Иванович

**Цель настоящего проекта:** открыть в г. Город современный детский развивающий центр, существенно расширив сферу деятельности и заняв свободную нишу рынка.

К настоящему моменту инициатором проекта уже подобрано помещение под размещение детского развивающего центра в крупном спальном районе города и достигнута договоренность по его аренде.

**Сроки реализации проекта:** с 01.05.2019г. по 30.04.2022г.

**Этапы реализации проекта:**

- с 01.05.2019г по 31.07.2019г. – ремонт арендуемого помещения, приобретение мебели и электроники, подготовка к запуску;
- 01.08.2019г. по 30.04.2022г. – запуск и стабильная работа детского развивающего центра.

Открываемый детский развивающий центр будет специализироваться на оказании следующих услуг:




- Комплексные развивающие занятия;
- Подготовка к школе;
- Творческое и интеллектуальное развитие;
- Группа продленного дня;
- Услуги детского психолога;
- Услуги логопеда.

**Необходимый объем вложений** в открытие детского развивающего центра составит 3 200 000 руб.

**Финансирование проекта** планируется за счет средств привлекаемого инвестора в сумме 2 000 000 руб. и собственных средств инициатора проекта в сумме 1 200 000 руб.

ЕЩЁ 1000 ГОТОВЫХ БП

ЗАКАЖИТЕ БП ПОД СЕБЯ

+7(908)124-17-86   

### Оценка экономической эффективности проекта:

Показатель	Значение
Ставка дисконтирования, %	7,75
Период окупаемости - PB, мес.	30
Дисконтированный период окупаемости - DPB, мес.	31
Средняя норма рентабельности - ARR, %	46,24
Чистый приведенный доход - NPV	979 779
Индекс прибыльности - PI	1,26
Внутренняя норма рентабельности - IRR, %	29,06
Модифицированная внутренняя норма рентабельности - MIRR, %	16,11

Период расчета интегральных показателей - 36 мес.

В течение периода реализации проекта отсутствуют серьезные риски, способные повлиять на эффективность указанного проекта. Возможные незначительные риски Общество предполагает нивелировать путем страхования деятельности и с использованием прочих приемов.

## 2.Инициатор проекта

**Инициатор проекта:** ИП Иванов Иван Иванович.

**ИНН:** 1111111111; **ОГРНИП:** 111111111111

**Адрес регистрации:** 111111, г. Город, ул. Улица, д.2.

Инициатором проекта зарегистрировано ИП непосредственно для реализации данного проекта.

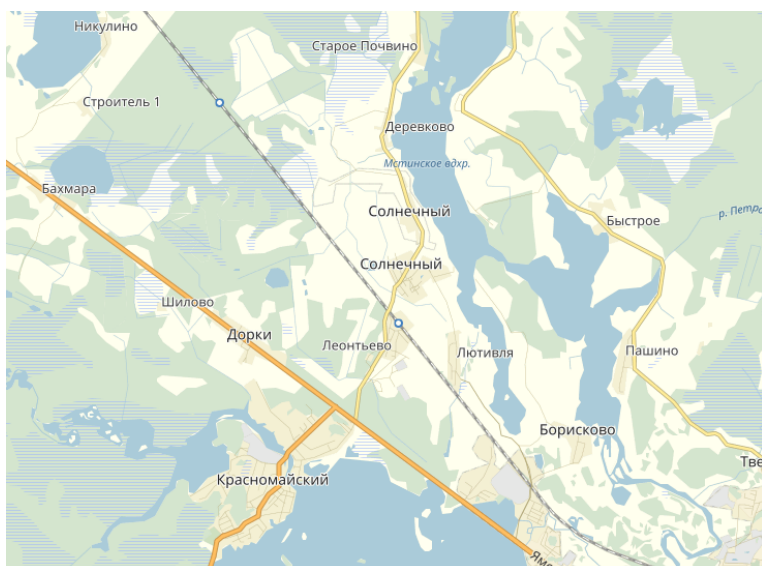
К настоящему моменту Иванов Иван Иванович имеет опыт работы в сфере образования около 15 лет. Создаваемый детский развивающий центр станет третьим подобным объектом, принадлежащим предпринимателю.

Инициатор проекта также имеет личные знакомства с большим количеством педагогов, что позволит в достаточно короткий срок сформировать коллектив профессионалов для реализации данного проекта.



## 3. Существо предлагаемого проекта

### 3.1. Местонахождение объекта



Детский развивающий центр будет расположен в спальном районе города по адресу: г. Город, ул. Улица, д. 1.

Помещение предполагается взять в аренду, отремонтировать и оснастить необходимой техникой и мебелью, его площадь составляет 260 кв.м.

Детский центр будет находиться рядом со школой и двумя детскими садами, в непосредственной близости расположены удобная парковка и

остановка пассажирского общественного транспорта.

При правильно организованной рекламной компании есть возможность охватить практически всех жителей района.

### 3.2. Характеристика детского развивающего центра

Открываемый детский развивающий центр будет специализироваться на оказании следующих услуг:



- Комплексные развивающие занятия;
- Подготовка к школе;
- Творческое и интеллектуальное развитие;
- Группа продленного дня;
- Услуги детского психолога;
- Услуги логопеда.

### 3.3. Характеристики необходимых вложений

Для организации детского развивающего центра инициатор проекта планирует сделать следующие вложения:

№ п/п	Статья инвестиционных затрат	Сумма, руб.
1	Ремонт помещения	800 000,00
2	Приобретение мебели	750 000,00
3	Приобретение электроники	300 000,00
4	Пополнение оборотных средств	1 350 000,00
<b>ИТОГО</b>		<b>3 200 000,00</b>

### 3.4. Экологические вопросы производства

Осуществление указанной деятельности не требует специальных экологических разрешений. Реализация проекта не приводит к существенному загрязнению окружающей среды. Единственным фактором, влияющим на экологическое состояние, является наличие бытового мусора. Инициатор проекта при необходимости планирует встать на учет в службе по экологическому надзору и регулярно контролировать воздействие на экологическое состояние и при необходимости уплачивать взносы за выбросы на окружающую среду.

## 4. Анализ положения дел в отрасли

Согласно анализу рынка детских развивающих центров, этот вид бизнеса продолжает оставаться одним из самых перспективных.

В состав услуг детских центров входят следующие направления:

- подготовка к первому классу школы;
- изучение иностранных языков;
- обучение музыке;
- навыки рисования;
- наблюдение психолога;
- театральные студии и др.

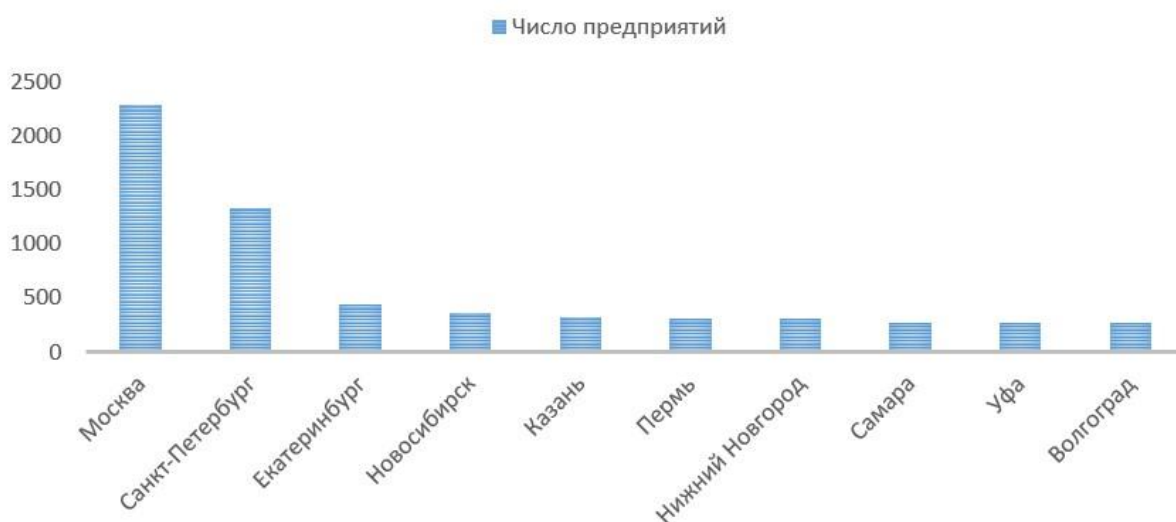
Для рассмотрения плотности присутствия детских центров использованы данные каталога МХКР по состоянию на август 2018 года. По умолчанию анализ рынка детских центров развития опирается на тот факт, что такие учреждения имеют действующие лицензии (сугубо не теневой бизнес). Дополнительно в исследовании можно пользоваться условной поправкой на то, что не все предприятия используют для продвижения регистрацию в каталогах.

Общее количество детских центров, работающих в таком статусе, составляет свыше 10700 предприятий. Лидирующим по количеству регионом является Москва с количеством 2287. Второе место за культурной столицей с 1335 центрами. Бронзовый призер – Екатеринбург. В центральном городе Урала работают по направлению 437 предприятий. Четвертое место за Новосибирском и Казанью с количеством 357 и 325 соответственно.





## КОЛИЧЕСТВО ДЕТСКИХ РАЗВИВАЮЩИХ ЦЕНТРОВ 2018



Франчайзинг популярен при обучении и развитии творческих и интеллектуальных способностей детей. На 2017 год в России существовало около 83 франшиз, 90% франшиз, распространенных в России имеют собственное Российское происхождение, остальные 5% - проекты родом из Украины, США и Великобритании. При этом, сфера продаж распространяется не только на свои страны, но также на страны СНГ и ближнего зарубежья.

Инвестиции в открытие детских центров франчайзеры обозначают самые разные. Минимальная стартовая сумма варьируется от 150 тыс. до 3,5 млн. рублей. Зависеть этот показатель может от множества элементов, начиная с формата центра, объема помещения и региона открытия. Иногда компании отдельно продают лишь инструкции по открытию бизнеса – для тех, кто хочет действовать самостоятельно под собственным брендом.

В настоящее время в г. Город работает 26 детских развивающих центров, что несколько меньше, чем в городах с сопоставимой численностью населения и уровнем доходов.

Основными конкурентами реализуемого проекта будут являться детские центры «Конкурент 1» и «Конкурент 2», расположенные в этом же районе города. Детский центр «Конкурент 1» работает по франшизе федерального брэнда, имеет широкий ассортимент предлагаемых услуг, но будет несколько проигрывать по цене открывающемуся детскому центру. Детский центр «Конкурент 2» представляет собой заведение «семейного типа», специализирующееся на подготовке детей к школе, прочие услуги не представлены или плохо развиты.

## 5. Внешнее окружение и маркетинг

### 5.1. Рынок сырья, материалов и комплектующих

Для работы детского развивающего центра инициатору проекта потребуется приобретать расходные материалы. При их покупке компания будет руководствоваться принципами наиболее низкой цены и высокого качества.

### 5.2. Конкуренция на рынке сбыта

Сегодня на рынке детских развивающих услуг г. Город работает 26 центров. Основными конкурентами реализуемого проекта будут являться детские центры «Конкурент 1» и «Конкурент 2», расположенные в этом же районе города.

Основными преимуществами реализуемого проекта перед конкурентами является:

- выгодное месторасположение центра;
- большой ассортимент предлагаемых услуг;
- грамотная ценовая политика;
- высококвалифицированный педагогический состав.

### 5.3. Маркетинговый план

**Маркетинговая политика реализации бизнес плана состоит из следующих компонентов:**

1. Ценообразование.
2. Схема продаж товаров.
3. Реклама и иные способы продвижения продукции.
4. Методы стимулирования продаж.
5. Формирование имиджа предприятия (PR).

1. Ценообразование – важнейшая составляющая маркетингового плана. Почти так же важны и предусмотренные методы стимулирования продаж. Расходы на эти мероприятия не считаются издержками – это, скорее, внутренние инвестиции. Однако классифицируют их именно как постоянные издержки.

Будут использованы следующие методы ценообразования.

- Метод следования за конкурентом. Смысл данного метода: пристроившись «в хвост», крупному конкуренту завоевать свою долю рынка за счет каких-нибудь дополнительных преимуществ, системой скидок.

- Реальное ценообразование учитывает также и политику скидок, и механизм корректировки цен с учетом спроса.

Все эти методы преследуют одну цель – привлечение клиента.

## 2. Схема продаж.

Центр будет специализироваться на оказании детских развивающих услуг.

Для привлечения большего количества клиентов инициатор проекта планирует предложить широкий ассортимент занятий для детей разного возраста. Планируется регулярно проводить различные акции для привлечения новых посетителей.

## 3. Реклама и иные способы продвижения продукции.

Перед открытием детского развивающего центра планируется провести рекламную пиар-акцию.

Продвижение продукта будет осуществляться с помощью рекламы в офф-лайне и Интернете, а также использования метода «Цепной реакции» (когда один клиент рекомендует фирму другому потенциальному покупателю).

## 4. Методы стимулирования продаж.

В общем, схема стимулирования продаж будет выглядеть следующим образом:

- Усиление рекламной компании
- Предоставление скидок постоянным посетителям
- Подарки посетителям

## 5. Формирование имиджа инициатора проекта (PR)

За счет оказания качественных услуг по приемлемым ценам в быстрые сроки будет формироваться положительный имидж центра.

## 6. Организационный план

### 6.1. Управление проектом

**Оператор проекта:** ИП Иванов Иван Иванович.

Планируется, что штат сотрудников для реализации данного проекта составит 11 человек.

Штатное расписание детского развивающего центра приведено в таблице №1.

Таблица №1 – Штатное расписание проекта.

Наименование должности	Фонд оплаты труда после ввода центра в эксплуатацию, руб. в месяц
Учитель начальных классов - 2 ед.	50 000,00
Воспитатель	15 000,00
Учитель ИЗО (технологии)	12 000,00
Учитель английского языка	15 000,00
Учитель физической культуры/шахматы	15 000,00
Администратор - 2 ед.	30 000,00
Логопед	12 000,00
Психолог	12 000,00
Уборщица	7 000,00
<b>ИТОГО</b>	<b>168 000,00</b>

### 6.2. Основные партнеры

В настоящий момент все основные партнеры компании определены.

Финансирование проекта планируется за счет средств привлекаемого инвестора в сумме 2 000 000 руб. и собственных средств инициатора проекта в сумме 1 200 000 руб.

Арендовать помещение под размещение детского центра планируется у ИП Петрова П.П.

Основными посетителями центра станут дети, проживающие в спальном районе г. Город и соседних районах.

### 6.3. График реализации проекта




**Сроки реализации проекта:** с 01.05.2019г. по 30.04.2022г.

**Этапы реализации проекта:**

- с 01.05.2019г по 31.07.2019г. – ремонт арендуемого помещения, приобретение мебели и электроники, подготовка к запуску;
- 01.08.2019г. по 30.04.2022г. – запуск и стабильная работа детского развивающего центра.

ЕЩЁ 1000 ГОТОВЫХ БП

ЗАКАЖИТЕ БП ПОД СЕБЯ

+7(908)124-17-86   

#### **6.4. Правовые вопросы осуществления проекта**

Оформление специальной разрешительной документации для реализации проекта производится в соответствии с законодательством Российской Федерации и субъекта РФ.

## 7. Финансовый план

### 7.1. Условия и допущения, принятые для расчета

Финансово-экономическая оценка проекта выполнена с применением программы Project Expert 7.21.

При проведении расчетов мы ориентировались на следующие требования:

- расчет выполняется в постоянных ценах на момент разработки бизнес плана без учета инфляции;
- расчет выполняется на период, превышающий срок окупаемости проекта и возврата заемных средств;
- расчеты производятся с ежемесячной периодичностью;
- значения всех исходных и расчетных данных приводятся в валюте платежа и пересчитываются в рубли по единому курсу ЦБ РФ на момент выполнения расчетов;
- остаточная стоимость активов проекта на конец расчетного периода не учитывается при анализе показателей его эффективности (не предполагается их продажа и закрытие предприятия).

Расчеты экономической эффективности проекта выполняются с учетом официального издания Методических рекомендаций по оценке эффективности инвестиционных проектов (Утверждены: Министерством экономики РФ, Министерством финансов РФ, Государственным комитетом РФ по строительной, архитектурной и жилищной политике № ВК 477 от 21.06.1999), вторая редакция, рук. авт. кол.: Коссов В.В., Лившиц В.Н., Шахназаров А.Г. - М.: ОАО «НПО «Издательство «Экономика», 2000. – 421 с. Электронная версия данного документа приведена в базе «Консультант Плюс» под приведенным выше номером.

В связи с этим в бизнес-плане не приводится полная методика расчетов и формы расчетных таблиц.

### 7.2. Исходные данные

Данные для расчета получены из следующих источников: отчет об исследовании рынка, проводимого инициатором проекта, коммерческие предложения поставщиков, законодательные акты РФ и субъекта РФ.

### 7.2.1. Налоговое окружение

В период реализации проекта организация планирует применять УСН с объектом налогообложения «доходы».

В целом, весь объем уплачиваемых инициатором проекта налогов, будет выглядеть следующим образом:

Название налога	База	Период	Ставка
Единый налог при УСН	Выручка	Квартал	6 %
Страховые взносы	Зарплата	Месяц	30.2 %

В цифровом выражении весь объем страховых взносов, уплачиваемых на наемных работников в период реализации проекта, будет выглядеть следующим образом:

Строка	8.2019	9.2019	10.2019	11.2019	12.2019	1.2020	2.2020	3.2020
Единый налог при УСН			26 130,00			99 390,00		
Страховые взносы	50 736,00	50 736,00	50 736,00	50 736,00	50 736,00	50 736,00	50 736,00	50 736,00
<b>ИТОГО</b>	<b>50 736,00</b>	<b>50 736,00</b>	<b>76 866,00</b>	<b>50 736,00</b>	<b>50 736,00</b>	<b>150 126,00</b>	<b>50 736,00</b>	<b>50 736,00</b>

Строка	4.2020	5.2020	6.2020	7.2020	8.2020	9.2020	10.2020	11.2020
Единый налог при УСН	133 200,00			111 000,00			88 800,00	
Страховые взносы	50 736,00	50 736,00	50 736,00	50 736,00	50 736,00	50 736,00	50 736,00	50 736,00
<b>ИТОГО</b>	<b>183 936,00</b>	<b>50 736,00</b>	<b>50 736,00</b>	<b>161 736,00</b>	<b>50 736,00</b>	<b>50 736,00</b>	<b>139 536,00</b>	<b>50 736,00</b>

Строка	12.2020	1.2021	2.2021	3.2021	4.2021	5.2021	6.2021	7.2021
Единый налог при УСН		133 200,00			133 200,00			111 000,00
Страховые взносы	50 736,00	50 736,00	50 736,00	50 736,00	50 736,00	50 736,00	50 736,00	50 736,00
<b>ИТОГО</b>	<b>50 736,00</b>	<b>183 936,00</b>	<b>50 736,00</b>	<b>50 736,00</b>	<b>183 936,00</b>	<b>50 736,00</b>	<b>50 736,00</b>	<b>161 736,00</b>

Строка	8.2021	9.2021	10.2021	11.2021	12.2021	1.2022	2.2022	3.2022
Единый налог при УСН			88 800,00			133 200,00		
Страховые взносы	50 736,00	50 736,00	50 736,00	50 736,00	50 736,00	50 736,00	50 736,00	50 736,00
<b>ИТОГО</b>	<b>50 736,00</b>	<b>50 736,00</b>	<b>139 536,00</b>	<b>50 736,00</b>	<b>50 736,00</b>	<b>183 936,00</b>	<b>50 736,00</b>	<b>50 736,00</b>

Строка	4.2022
Единый налог при УСН	133 200,00
Страховые взносы	50 736,00
<b>ИТОГО</b>	<b>183 936,00</b>

### 7.2.2. Номенклатура и цены продукции/услуг

Инициатор проекта планирует предложить на рынке услуги детского развивающего центра.

По расчетам, использованным разработчиком, цены на услуги не будут меняться в течение сезона. В целом утвержденный прейскурант цен будет выглядеть следующим образом:

Наименование услуги	Единица измерения	Цена, руб.
Комплексные развивающие занятия	чел/мес	12 000,00
Подготовка к школе	чел/мес	4 500,00
Творческое и интеллектуальное развитие	чел/мес	2 000,00
Группа продленного дня	чел/мес	10 000,00
Детский психолог	чел/мес	2 500,00
Логопед	чел/мес	2 500,00

### 7.2.3. План оказания услуг

Планируется, что детский развивающий центр будет введен в эксплуатацию в августе 2019г., а уже в январе 2020г. сможет выйти на плановые объемы оказания услуг. В летний период ожидается сезонное падение посещаемости центра на 50%.

Объем оказания услуг в натуральном выражении в период реализации проекта приведен ниже:

Строка	8.2019	9.2019	10.2019	11.2019	12.2019	1.2020	2.2020	3.2020
Комплексные развивающие занятия(чел.)	4,50	13,00	18,00	22,00	27,00	30,00	30,00	30,00
Подготовка к школе(чел.)	3,00	9,00	12,00	15,00	18,00	20,00	20,00	20,00
Творческое и интеллектуальное развитие(чел.)	3,00	9,00	12,00	15,00	18,00	20,00	20,00	20,00
Группа продленного дня(чел.)	3,00	9,00	12,00	15,00	18,00	20,00	20,00	20,00
Детский психолог(чел.)	1,50	4,00	6,00	7,00	9,00	10,00	10,00	10,00
Логопед(чел.)	1,50	4,00	6,00	7,00	9,00	10,00	10,00	10,00

Строка	4.2020	5.2020	6.2020	7.2020	8.2020	9.2020	10.2020	11.2020
Комплексные развивающие занятия(чел.)	30,00	30,00	15,00	15,00	15,00	30,00	30,00	30,00
Подготовка к школе(чел.)	20,00	20,00	10,00	10,00	10,00	20,00	20,00	20,00
Творческое и интеллектуальное развитие(чел.)	20,00	20,00	10,00	10,00	10,00	20,00	20,00	20,00
Группа продленного дня(чел.)	20,00	20,00	10,00	10,00	10,00	20,00	20,00	20,00
Детский психолог(чел.)	10,00	10,00	5,00	5,00	5,00	10,00	10,00	10,00
Логопед(чел.)	10,00	10,00	5,00	5,00	5,00	10,00	10,00	10,00

Строка	12.2020	1.2021	2.2021	3.2021	4.2021	5.2021	6.2021	7.2021
Комплексные развивающие занятия(чел.)	30,00	30,00	30,00	30,00	30,00	30,00	15,00	15,00
Подготовка к школе(чел.)	20,00	20,00	20,00	20,00	20,00	20,00	10,00	10,00
Творческое и интеллектуальное развитие(чел.)	20,00	20,00	20,00	20,00	20,00	20,00	10,00	10,00
Группа продленного дня(чел.)	20,00	20,00	20,00	20,00	20,00	20,00	10,00	10,00
Детский психолог(чел.)	10,00	10,00	10,00	10,00	10,00	10,00	5,00	5,00
Логопед(чел.)	10,00	10,00	10,00	10,00	10,00	10,00	5,00	5,00

Строка	8.2021	9.2021	10.2021	11.2021	12.2021	1.2022	2.2022	3.2022
Комплексные развивающие занятия(чел.)	15,00	30,00	30,00	30,00	30,00	30,00	30,00	30,00
Подготовка к школе(чел.)	10,00	20,00	20,00	20,00	20,00	20,00	20,00	20,00
Творческое и интеллектуальное развитие(чел.)	10,00	20,00	20,00	20,00	20,00	20,00	20,00	20,00
Группа продленного дня(чел.)	10,00	20,00	20,00	20,00	20,00	20,00	20,00	20,00
Детский психолог(чел.)	5,00	10,00	10,00	10,00	10,00	10,00	10,00	10,00
Логопед(чел.)	5,00	10,00	10,00	10,00	10,00	10,00	10,00	10,00



Строка	4.2022
Комплексные развивающие занятия(чел.)	30,00
Подготовка к школе(чел.)	20,00
Творческое и интеллектуальное развитие(чел.)	20,00
Группа продленного дня(чел.)	20,00
Детский психолог(чел.)	10,00
Логопед(чел.)	10,00

#### 7.2.4. Номенклатура и цены сырья, материалов и пр.

Для данного проекта материальными затратами являются затраты на материалы для работы детского развивающего центра. Расходы на эти цели включены в состав прочих расходов при реализации проекта.

#### 7.2.5. Численность персонала и заработная плата

Планируется, что в реализации указанного проекта будут принимать участие 11 человек. Затраты на оплату труда указанному персоналу без учета страховых взносов приведены ниже:

Наименование должности	Фонд оплаты труда после ввода центра в эксплуатацию, руб. в месяц
Учитель начальных классов - 2 ед.	50 000,00
Воспитатель	15 000,00
Учитель ИЗО (технологии)	12 000,00
Учитель английского языка	15 000,00
Учитель физической культуры/шахматы	15 000,00
Администратор - 2 ед.	30 000,00
Логопед	12 000,00
Психолог	12 000,00
Уборщица	7 000,00
<b>ИТОГО</b>	<b>168 000,00</b>

#### 7.2.6. Накладные расходы

При реализации данного бизнес проекта инициатор будет иметь накладные расходы. Размер указанных накладных расходов с разбивкой по статьям приведен ниже:

Статья затрат	Расходы в месяц, руб.
Реклама	15 000,00
Прочие расходы	80 000,00
Аренда помещения	150 000,00
<b>ИТОГО</b>	<b>245 000,00</b>

### 7.3. Калькуляция себестоимости услуг

Калькуляция себестоимости услуг выполнена, исходя из оценки затрат инициатора проекта при работе на полную (проектную) мощность на основе данных, приведенных в пунктах 7.2.4 – 7.2.6.

Так, при выходе на проектную мощность по работе детского развивающего центра совокупные затраты составят около 75% от выручки от реализации, что позволяет инициатору проекта иметь достаточно хорошую норму прибыли.

### 7.4. Расчет выручки

Расчет выручки выполнен на основе исходных данных, приведенных в пунктах 7.2.2 – 7.2.3, для каждого интервала планирования.

Планируется, что детский развивающий центр будет введен в эксплуатацию в августе 2019г., а уже в январе 2020г. сможет выйти на плановые объемы оказания услуг. В летний период ожидается сезонное падение посещаемости центра на 50%

Расчет ежемесячного объема выручки приведен ниже:

Строка	8.2019	9.2019	10.2019	11.2019	12.2019	1.2020
Комплексные развивающие занятия	54 000,00	156 000,00	216 000,00	264 000,00	324 000,00	360 000,00
Подготовка к школе	13 500,00	40 500,00	54 000,00	67 500,00	81 000,00	90 000,00
Творческое и интеллектуальное развитие	6 000,00	18 000,00	24 000,00	30 000,00	36 000,00	40 000,00
Группа продленного дня	30 000,00	90 000,00	120 000,00	150 000,00	180 000,00	200 000,00
Детский психолог	3 750,00	10 000,00	15 000,00	17 500,00	22 500,00	25 000,00
Логопед	3 750,00	10 000,00	15 000,00	17 500,00	22 500,00	25 000,00
<b>ИТОГО</b>	<b>111 000,00</b>	<b>324 500,00</b>	<b>444 000,00</b>	<b>546 500,00</b>	<b>666 000,00</b>	<b>740 000,00</b>

Строка	2.2020	3.2020	4.2020	5.2020	6.2020	7.2020
Комплексные развивающие занятия	360 000,00	360 000,00	360 000,00	360 000,00	180 000,00	180 000,00
Подготовка к школе	90 000,00	90 000,00	90 000,00	90 000,00	45 000,00	45 000,00
Творческое и интеллектуальное развитие	40 000,00	40 000,00	40 000,00	40 000,00	20 000,00	20 000,00
Группа продленного дня	200 000,00	200 000,00	200 000,00	200 000,00	100 000,00	100 000,00
Детский психолог	25 000,00	25 000,00	25 000,00	25 000,00	12 500,00	12 500,00
Логопед	25 000,00	25 000,00	25 000,00	25 000,00	12 500,00	12 500,00
<b>ИТОГО</b>	<b>740 000,00</b>	<b>740 000,00</b>	<b>740 000,00</b>	<b>740 000,00</b>	<b>370 000,00</b>	<b>370 000,00</b>

Строка	8.2020	9.2020	10.2020	11.2020	12.2020	1.2021
Комплексные развивающие занятия	180 000,00	360 000,00	360 000,00	360 000,00	360 000,00	360 000,00
Подготовка к школе	45 000,00	90 000,00	90 000,00	90 000,00	90 000,00	90 000,00
Творческое и интеллектуальное развитие	20 000,00	40 000,00	40 000,00	40 000,00	40 000,00	40 000,00
Группа продленного дня	100 000,00	200 000,00	200 000,00	200 000,00	200 000,00	200 000,00
Детский психолог	12 500,00	25 000,00	25 000,00	25 000,00	25 000,00	25 000,00
Логопед	12 500,00	25 000,00	25 000,00	25 000,00	25 000,00	25 000,00
<b>ИТОГО</b>	<b>370 000,00</b>	<b>740 000,00</b>	<b>740 000,00</b>	<b>740 000,00</b>	<b>740 000,00</b>	<b>740 000,00</b>

Строка	2.2021	3.2021	4.2021	5.2021	6.2021	7.2021
Комплексные развивающие занятия	360 000,00	360 000,00	360 000,00	360 000,00	180 000,00	180 000,00
Подготовка к школе	90 000,00	90 000,00	90 000,00	90 000,00	45 000,00	45 000,00
Творческое и интеллектуальное развитие	40 000,00	40 000,00	40 000,00	40 000,00	20 000,00	20 000,00
Группа продленного дня	200 000,00	200 000,00	200 000,00	200 000,00	100 000,00	100 000,00
Детский психолог	25 000,00	25 000,00	25 000,00	25 000,00	12 500,00	12 500,00
Логопед	25 000,00	25 000,00	25 000,00	25 000,00	12 500,00	12 500,00
<b>ИТОГО</b>	<b>740 000,00</b>	<b>740 000,00</b>	<b>740 000,00</b>	<b>740 000,00</b>	<b>370 000,00</b>	<b>370 000,00</b>

Строка	8.2021	9.2021	10.2021	11.2021	12.2021	1.2022
Комплексные развивающие занятия	180 000,00	360 000,00	360 000,00	360 000,00	360 000,00	360 000,00
Подготовка к школе	45 000,00	90 000,00	90 000,00	90 000,00	90 000,00	90 000,00
Творческое и интеллектуальное развитие	20 000,00	40 000,00	40 000,00	40 000,00	40 000,00	40 000,00
Группа продленного дня	100 000,00	200 000,00	200 000,00	200 000,00	200 000,00	200 000,00
Детский психолог	12 500,00	25 000,00	25 000,00	25 000,00	25 000,00	25 000,00
Логопед	12 500,00	25 000,00	25 000,00	25 000,00	25 000,00	25 000,00
<b>ИТОГО</b>	<b>370 000,00</b>	<b>740 000,00</b>	<b>740 000,00</b>	<b>740 000,00</b>	<b>740 000,00</b>	<b>740 000,00</b>

Строка	2.2022	3.2022	4.2022
Комплексные развивающие занятия	360 000,00	360 000,00	360 000,00
Подготовка к школе	90 000,00	90 000,00	90 000,00
Творческое и интеллектуальное развитие	40 000,00	40 000,00	40 000,00
Группа продленного дня	200 000,00	200 000,00	200 000,00
Детский психолог	25 000,00	25 000,00	25 000,00
Логопед	25 000,00	25 000,00	25 000,00
<b>ИТОГО</b>	<b>740 000,00</b>	<b>740 000,00</b>	<b>740 000,00</b>

### 7.5. Потребность в первоначальных оборотных средствах




На начальном этапе работы проекта размер оборотных средств составит 1 350 000 руб. Этой величины будет достаточно, чтобы обеспечить все текущие потребности проекта в оборотных средствах до выхода на самоокупаемость. Учитывая, что изъятия оборотных денежных средств в течение всего периода реализации проекта не предполагается, можно сделать вывод о достаточности оборотных средств для реализации проекта.

### 7.6. Инвестиционные издержки

Инвестиционные затраты будут осуществлены лишь в период старта проекта – с мая 2019г по июль 2019г. включительно. Совокупный размер инвестиционных затрат приведен ниже:

ЕЩЁ 1000 ГОТОВЫХ БП

ЗАКАЖИТЕ БП ПОД СЕБЯ

+7(908)124-17-86   

### Инвестиционный план

№	Наименование этапа	Длит-ть	Дата начала	Дата окончания	Стоимость (руб.)
1	📁 Организация детского развивающего центра	92	01.05.2019	31.07.2019	1 850 000,00
2	└─ 📌 Ремонт помещения	92	01.05.2019	31.07.2019	800 000,00
3	└─ 📌 Приобретение мебели	31	01.07.2019	31.07.2019	750 000,00
4	└─ 📌 Приобретение электроники	31	01.07.2019	31.07.2019	300 000,00

## 7.7. Расчет прибылей, убытков и денежных потоков

### *Отчет о прибылях и убытках.*

Представляет собой самую привычную форму финансовой оценки (форма №2 приложения к балансу предприятия). Назначение этой формы – анализ на каждом интервале планирования соотношения доходов предприятия (проекта), относимых в соответствии с учетной политикой предприятия к данному периоду, со связанными с ними расходами, а также налоговыми выплатами и дивидендами.

Отчет о прибылях и убытках необходим для оценки эффективности текущей (хозяйственной) деятельности. Его анализ позволяет также оценить размер чистой прибыли, являющейся наряду с амортизацией одним из основных источников денежных средств, для возврата займов, привлеченных на финансирование инвестиционных издержек проекта. Однако наличие и размер чистой прибыли не является единственным критерием успешности реализации инвестиционного проекта, так как используемые в отчете о прибылях и убытках «доходы» и «расходы», как правило, не отражают действительного движения денежных средств в данном интервале планирования. В частности, оплата сырья обычно происходит в интервалах планирования, предшествующих периоду их использования в производстве, а поступление средств за готовую продукцию, произведенную в данном периоде, – в последующих интервалах планирования.

Отчет о прибылях и убытка в разрезе каждого месяца реализации проекта приведен в приложении к настоящему бизнес плану.

### *Отчет о движении денежных средств*

Предназначен для расчета денежного потока проекта и оценки его финансовой реализуемости.

Денежный поток проекта рассчитывается на каждом интервале планирования проекта как сальдо притока и оттока денежных средств:

- приток: поступления от реализации продукции (услуг), внереализационные доходы (продажа основных средств и пр.), увеличение акционерного (уставного) капитала за счет денежных взносов акционеров (учредителей), привлечение заемных средств (кредиты, ссуды, облигации);
- отток: инвестиционные издержки, текущие затраты (без амортизации), налоги и отчисления, погашение займов и выплата процентов, выплата дивидендов.

Основным условием финансовой реализуемости проекта является положительное значение накопленного денежного потока (рассчитанного нарастающим итогом) на каждом интервале планирования проекта. Выполнение данного условия обеспечивается подбором соответствующих источников финансирования, покрывающих дефицит денежных средств на этапе осуществления капитальных затрат и формирования первоначальных оборотных средств. Нехватка наличности в каком-либо из последующих интервалов планирования, как правило, означает «банкротство» проекта, то есть его финансовую несостоятельность при данных условиях финансирования. При этом расчет других показателей эффективности проекта теряет смысл.

Отчет о движении денежных средств (кэш-фло) в разрезе каждого месяца реализации проекта приведен в приложении к настоящему бизнес плану.

### **7.8. Источники, формы и условия финансирования**

Финансирование проекта планируется за счет средств привлекаемого инвестора в сумме 2 000 000 руб. и собственных средств инициатора проекта в сумме 1 200 000 руб.

### **7.9. Оценка экономической эффективности проекта**

При оценке эффективности проекта были рассчитаны

#### ***Срок окупаемости (РВР).***

Сроком окупаемости ("простым") называется продолжительность периода от начала расчета до наиболее раннего интервала планирования, после которого чистый доход проекта становится и в дальнейшем остается положительным.

Чистый доход проекта рассчитывается нарастающим итогом на основе следующего денежного потока:

- приток: поступления от реализации продукции (услуг), внереализационные доходы;
- отток: инвестиционные издержки, текущие затраты (без амортизации), налоги и отчисления.

#### ***Дисконтированный срок окупаемости (DPBP)***

Дисконтированный срок окупаемости определяется аналогично «простому», но на основе чистого дисконтированного дохода и, соответственно, дисконтированного денежного потока проекта.

При этом значения денежного потока приводятся к начальному интервалу планирования (дисконтируются) путем умножения на соответствующий коэффициент дисконтирования:

$$dt = 1 / (1 + Dt)^{t-1} ,$$

где:  $t$  - номер интервала планирования ( $t = 1, 2, \dots$ );

$Dt$  – зависит от длительности  $t$ -го интервала планирования и равна:  $\sqrt[12]{D}$  для месяца;  $\sqrt[4]{D}$  для квартала;  $\sqrt[2]{D}$  для полугодия;  $D$  для годового интервала;

$D$  – принятая ставка дисконтирования проекта (ее обоснование приводится ниже).

### **Чистая приведенная стоимость (NPV)**

Важнейшим показателем эффективности проекта является чистая приведенная стоимость, которая равна значению чистого дисконтированного дохода на последнем интервале планирования (накопленный дисконтированный эффект, рассчитанный нарастающим итогом за период расчета проекта).

Чистая приведенная стоимость характеризует превышение суммарных денежных поступлений над суммарными затратами для данного проекта с учетом в составе ставки дисконтирования: темпа инфляции, минимальной нормы прибыли кредитора и поправки на риск проекта.

Необходимо, чтобы чистая приведенная стоимость проекта была положительна.

### **Внутренняя норма доходности (IRR)**

Внутренней нормой доходности называется ставка дисконтирования, при котором чистая приведенная стоимость проекта обращается в ноль. Соответствующая ставка определяется итерационным подбором при расчетах чистой приведенной стоимости, либо с использованием финансового калькулятора или табличного процессора Excel, содержащих встроенную функцию для расчета IRR.

Для оценки эффективности проекта значение внутренней нормы доходности необходимо сопоставлять с годовой ставкой процента по инвестиционным кредитам.

Конкретное значение поправки принимается по нижней, средней или верхней границе интервала типового риска в зависимости от приведенной в бизнес-плане соответствующей оценки величины специфических рисков и чувствительности к ним проекта.

Ставка дисконтирования, учитывающая риски проекта, ( $D$ ) определяется в процентах по формуле:

$$D = d \times 100 + P,$$




где:  $P$  - поправка на риск.

Банк оставляет за собой право корректировать ставку дисконтирования по результатам экспертизы бизнес-плана и других материалов по проекту.

Показатели экономической эффективности проекта приведены ниже:

ЕЩЁ 1000 ГОТОВЫХ БП

ЗАКАЖИТЕ БП ПОД СЕБЯ

+7(908)124-17-86   

Показатель	Значение
Ставка дисконтирования, %	7,75
Период окупаемости - PV, мес.	30
Дисконтированный период окупаемости - DPB, мес.	31
Средняя норма рентабельности - ARR, %	46,24
Чистый приведенный доход - NPV	979 779
Индекс прибыльности - PI	1,26
Внутренняя норма рентабельности - IRR, %	29,06
Модифицированная внутренняя норма рентабельности - MIRR, %	16,11

Период расчета интегральных показателей - 36 мес.

График окупаемости проекта приведен в приложении к настоящему бизнес-плану.



## 8. Оценка рисков

### 8.1. Анализ чувствительности

При разработке проекта проводится однопараметрический анализ чувствительности NPV к изменению каждого из основных параметров проекта на 2, 4, 6, 8 и 10% как в сторону увеличения, так и уменьшения их значений.

Анализ чувствительности проекта призван показать, как изменится чистый приведенный доход при некотором снижении (увеличении) ряда факторов, оказывающих на нее прямое влияние.

Для указанного проекта рассмотрено влияние на изменение чистого приведенного дохода таких ее составляющих, как объем инвестиций, объем сбыта, цена сбыта, общие издержки и фонд оплаты труда. Влияние изменения указанных факторов на чистый приведенный доход раскрыто в нижеследующей таблице:

№ п/п	Фактор влияния	-10	-8	-6	-4	-2	0	2	4	6	8	10
1	Объем инвестиций	1 162 985,84	1 126 344,49	1 089 703,13	1 053 061,78	1 016 420,42	979 779,07	943 137,71	906 496,36	869 855,00	833 213,64	796 572,29
2	Объем сбыта	-736 581,85	-393 309,66	-50 037,48	293 234,70	636 506,88	979 779,07	1 323 051,25	1 666 323,43	2 009 595,61	2 352 867,80	2 696 139,98
3	Цена сбыта	-736 581,85	-393 309,66	-50 037,48	293 234,70	636 506,88	979 779,07	1 323 051,25	1 666 323,43	2 009 595,61	2 352 867,80	2 696 139,98
4	Общие издержки	1 772 462,37	1 613 925,71	1 455 389,05	1 296 852,39	1 138 315,73	979 779,07	821 242,41	662 705,74	504 169,08	345 632,42	187 095,76
5	Фонд заработной платы	1 622 271,99	1 493 773,41	1 365 274,82	1 236 776,24	1 108 277,65	979 779,07	851 280,48	722 781,90	594 283,31	465 784,73	337 286,14

Графики чувствительности проекта к указанным факторам приведены в приложении к настоящему бизнес-плану.

## 8.2. Уровень безубыточности

Одним из наиболее распространенных методов расчета критических точек проекта является определение точки безубыточности проекта. Его смысл заключается в определении уровня производства (продаж), при котором проект остается безубыточным.

Для расчета точки безубыточности мы использовали отчет о прибылях и убытках (пункт 7.7). На интервале планирования после выхода на проектную мощность методом итераций подбирается значение объема производства (обычно в натуральном выражении), при котором проект не приносит ни прибыли, ни убытка.

Данный проект будет безубыточен, если в стоимостном выражении детский развивающий центр будет приносить около 460 тыс. руб. выручки в месяц. График безубыточности проекта приведен в приложении к настоящему бизнес-плану.

## 8.3. Оценка проектных рисков

В данном разделе бизнес-плана, в отличие от пунктов 8.1 - 8.2, проводится качественный анализ рисков проекта, не поддающихся формальному анализу.

Нами оценивается вероятность возникновения рисков при реализации проекта, а также устойчивость проекта по отношению к рискам, отнесенным к категории вероятных.

Указанный проект является очень конкурентным и жизнеспособным. В перспективе инвестор предполагает получать стабильную прибыль от реализации проекта. К сильным сторонам проекта и его конкурентным преимуществам можно отнести:

- выгодное месторасположение центра;
- большой ассортимент предлагаемых услуг;
- грамотная ценовая политика;
- высококвалифицированный педагогический состав.

Но в тоже время для работы проекта имеются определенные риски, которые также необходимо отразить в настоящем проекте. Все риски, которые могут возникнуть у инвестора при реализации указанного проекта можно условно подразделить на следующие группы:

1. Технологически (производственные);
2. Организационные;
3. Финансовые;
4. Политические.

Под технологическими рисками инвестор подразумевает перебои с приобретением материалов у поставщиков. Предупредить и минимизировать указанные риски можно, установив прочные партнерские отношения с несколькими поставщиками.

Под организационными рисками инвестор подразумевает возможные сложности с набором квалифицированного персонала. Предупредить и минимизировать указанные риски можно, воспользовавшись услугами профессиональных кадровых агентств.




Под финансовыми рисками инвестор подразумевает возможное увеличение налоговой нагрузки. Предупредить и минимизировать указанные риски можно, увеличив цены оказания услуг.

Под политическими рисками инвестор подразумевает возможную смену политического режима и дестабилизацию в стране. Предупредить и минимизировать указанные риски инвестор возможности не имеет.

Определить в какую стоимость обойдется возможное предупреждение и минимизация рисков не представляется возможным в связи с множеством факторов и рисков, могущих повлиять на начинаемый бизнес.

ЕЩЁ 1000 ГОТОВЫХ БП

ЗАКАЖИТЕ БП ПОД СЕБЯ

+7(908)124-17-86   




## Приложения

Таблица 9.1 Отчет о прибылях и убытках

Строка	5.2019	6.2019	7.2019	8.2019	9.2019	10.2019	11.2019
Валовый объем продаж				111 000,00	324 500,00	444 000,00	546 500,00
Единый налог при УСН				6 660,00	19 470,00	26 640,00	32 790,00
Чистый объем продаж				104 340,00	305 030,00	417 360,00	513 710,00
Валовая прибыль				104 340,00	305 030,00	417 360,00	513 710,00
Производственные издержки	230 000,00	230 000,00	230 000,00	230 000,00	230 000,00	230 000,00	230 000,00
Маркетинговые издержки	15 000,00	15 000,00	15 000,00	15 000,00	15 000,00	15 000,00	15 000,00
Зарплата производственного персонала				218 736,00	218 736,00	218 736,00	218 736,00
Суммарные постоянные издержки	245 000,00	245 000,00	245 000,00	463 736,00	463 736,00	463 736,00	463 736,00
Амортизация				1 850 000,00			
Суммарные непроизводственные издержки				1 850 000,00			
Убытки предыдущих периодов							
Прибыль до выплаты налога	-245 000,00	-245 000,00	-245 000,00	-2 209 396,00	-158 706,00	-46 376,00	49 974,00
Налогооблагаемая прибыль							
<b>Чистая прибыль</b>	<b>-245 000,00</b>	<b>-245 000,00</b>	<b>-245 000,00</b>	<b>-2 209 396,00</b>	<b>-158 706,00</b>	<b>-46 376,00</b>	<b>49 974,00</b>

ЕЩЁ 1000 ГОТОВЫХ БП




ЗАКАЖИТЕ БП ПОД СЕБЯ

+7(908)124-17-86   

Строка	12.2019	1.2020	2.2020	3.2020	4.2020	5.2020	6.2020	7.2020
Валовый объем продаж	666 000,00	740 000,00	740 000,00	740 000,00	740 000,00	740 000,00	370 000,00	370 000,00
Единый налог при УСН	39 960,00	44 400,00	44 400,00	44 400,00	44 400,00	44 400,00	22 200,00	22 200,00
Чистый объем продаж	626 040,00	695 600,00	695 600,00	695 600,00	695 600,00	695 600,00	347 800,00	347 800,00
Валовая прибыль	626 040,00	695 600,00	695 600,00	695 600,00	695 600,00	695 600,00	347 800,00	347 800,00
Производственные издержки	230 000,00	230 000,00	230 000,00	230 000,00	230 000,00	230 000,00	230 000,00	230 000,00
Маркетинговые издержки	15 000,00	15 000,00	15 000,00	15 000,00	15 000,00	15 000,00	15 000,00	15 000,00
Зарплата производственного персонала	218 736,00	218 736,00	218 736,00	218 736,00	218 736,00	218 736,00	218 736,00	218 736,00
Суммарные постоянные издержки	463 736,00	463 736,00	463 736,00	463 736,00	463 736,00	463 736,00	463 736,00	463 736,00
Амортизация								
Суммарные непроизводственные издержки								
Убытки предыдущих периодов		24 476,67	24 476,67	24 476,67	24 476,67	24 476,67	24 476,67	24 476,67
Прибыль до выплаты налога	162 304,00	231 864,00	231 864,00	231 864,00	231 864,00	231 864,00	-115 936,00	-115 936,00
Налогооблагаемая прибыль		207 387,33	207 387,33	207 387,33	207 387,33	207 387,33		
<b>Чистая прибыль</b>	<b>162 304,00</b>	<b>231 864,00</b>	<b>231 864,00</b>	<b>231 864,00</b>	<b>231 864,00</b>	<b>231 864,00</b>	<b>-115 936,00</b>	<b>-115 936,00</b>

ЕЩЁ 1000 ГОТОВЫХ БП




ЗАКАЖИТЕ БП ПОД СЕБЯ

+7(908)124-17-86   

Строка	8.2020	9.2020	10.2020	11.2020	12.2020	1.2021	2.2021	3.2021
Валовый объем продаж	370 000,00	740 000,00	740 000,00	740 000,00	740 000,00	740 000,00	740 000,00	740 000,00
Единый налог при УСН	22 200,00	44 400,00	44 400,00	44 400,00	44 400,00	44 400,00	44 400,00	44 400,00
Чистый объем продаж	347 800,00	695 600,00	695 600,00	695 600,00	695 600,00	695 600,00	695 600,00	695 600,00
Валовая прибыль	347 800,00	695 600,00	695 600,00	695 600,00	695 600,00	695 600,00	695 600,00	695 600,00
Производственные издержки	230 000,00	230 000,00	230 000,00	230 000,00	230 000,00	230 000,00	230 000,00	230 000,00
Маркетинговые издержки	15 000,00	15 000,00	15 000,00	15 000,00	15 000,00	15 000,00	15 000,00	15 000,00
Зарплата производственного персонала	218 736,00	218 736,00	218 736,00	218 736,00	218 736,00	218 736,00	218 736,00	218 736,00
Суммарные постоянные издержки	463 736,00	463 736,00	463 736,00	463 736,00	463 736,00	463 736,00	463 736,00	463 736,00
Амортизация								
Суммарные непроизводственные издержки								
Убытки предыдущих периодов	24 476,67	24 476,67	24 476,67	24 476,67	24 476,67	24 476,67	24 476,67	24 476,67
Прибыль до выплаты налога	-115 936,00	231 864,00	231 864,00	231 864,00	231 864,00	231 864,00	231 864,00	231 864,00
Налогооблагаемая прибыль			66 966,67	207 387,33	207 387,33	207 387,33	207 387,33	207 387,33
<b>Чистая прибыль</b>	<b>-115 936,00</b>	<b>231 864,00</b>	<b>231 864,00</b>	<b>231 864,00</b>	<b>231 864,00</b>	<b>231 864,00</b>	<b>231 864,00</b>	<b>231 864,00</b>

ЕЩЁ 1000 ГОТОВЫХ БП




ЗАКАЖИТЕ БП ПОД СЕБЯ

+7(908)124-17-86   

Строка	4.2021	5.2021	6.2021	7.2021	8.2021	9.2021	10.2021	11.2021
Валовый объем продаж	740 000,00	740 000,00	370 000,00	370 000,00	370 000,00	740 000,00	740 000,00	740 000,00
Единый налог при УСН	44 400,00	44 400,00	22 200,00	22 200,00	22 200,00	44 400,00	44 400,00	44 400,00
Чистый объем продаж	695 600,00	695 600,00	347 800,00	347 800,00	347 800,00	695 600,00	695 600,00	695 600,00
Валовая прибыль	695 600,00	695 600,00	347 800,00	347 800,00	347 800,00	695 600,00	695 600,00	695 600,00
Производственные издержки	230 000,00	230 000,00	230 000,00	230 000,00	230 000,00	230 000,00	230 000,00	230 000,00
Маркетинговые издержки	15 000,00	15 000,00	15 000,00	15 000,00	15 000,00	15 000,00	15 000,00	15 000,00
Зарплата производственного персонала	218 736,00	218 736,00	218 736,00	218 736,00	218 736,00	218 736,00	218 736,00	218 736,00
Суммарные постоянные издержки	463 736,00	463 736,00	463 736,00	463 736,00	463 736,00	463 736,00	463 736,00	463 736,00
Амортизация								
Суммарные непроизводственные издержки								
Убытки предыдущих периодов	24 476,67	24 476,67	24 476,67	24 476,67	24 476,67	24 476,67	24 476,67	24 476,67
Прибыль до выплаты налога	231 864,00	231 864,00	-115 936,00	-115 936,00	-115 936,00	231 864,00	231 864,00	231 864,00
Налогооблагаемая прибыль	207 387,33	207 387,33					66 966,67	207 387,33
<b>Чистая прибыль</b>	<b>231 864,00</b>	<b>231 864,00</b>	<b>-115 936,00</b>	<b>-115 936,00</b>	<b>-115 936,00</b>	<b>231 864,00</b>	<b>231 864,00</b>	<b>231 864,00</b>

ЕЩЁ 1000 ГОТОВЫХ БП

ЗАКАЖИТЕ БП ПОД СЕБЯ

+7(908)124-17-86   

Строка	12.2021	1.2022	2.2022	3.2022	4.2022
Валовый объем продаж	740 000,00	740 000,00	740 000,00	740 000,00	740 000,00
Единый налог при УСН	44 400,00	44 400,00	44 400,00	44 400,00	44 400,00
Чистый объем продаж	695 600,00	695 600,00	695 600,00	695 600,00	695 600,00
Валовая прибыль	695 600,00	695 600,00	695 600,00	695 600,00	695 600,00
Производственные издержки	230 000,00	230 000,00	230 000,00	230 000,00	230 000,00
Маркетинговые издержки	15 000,00	15 000,00	15 000,00	15 000,00	15 000,00
Зарплата производственного персонала	218 736,00	218 736,00	218 736,00	218 736,00	218 736,00
Суммарные постоянные издержки	463 736,00	463 736,00	463 736,00	463 736,00	463 736,00
Амортизация					
Суммарные непроизводственные издержки					
Убытки предыдущих периодов	24 476,67	24 476,67	24 476,67	24 476,67	24 476,67
Прибыль до выплаты налога	231 864,00	231 864,00	231 864,00	231 864,00	231 864,00
Налогооблагаемая прибыль	207 387,33	207 387,33	207 387,33	207 387,33	207 387,33
<b>Чистая прибыль</b>	<b>231 864,00</b>	<b>231 864,00</b>	<b>231 864,00</b>	<b>231 864,00</b>	<b>231 864,00</b>



ЕЩЁ 1000 ГОТОВЫХ БП

ЗАКАЖИТЕ БП ПОД СЕБЯ







+7(908)124-17-86   

Таблица 9.2. Кэш-фло

Строка	5.2019	6.2019	7.2019	8.2019	9.2019	10.2019	11.2019
Поступления от продаж				111 000,00	324 500,00	444 000,00	546 500,00
Общие издержки	245 000,00	245 000,00	245 000,00	245 000,00	245 000,00	245 000,00	245 000,00
Затраты на персонал				168 000,00	168 000,00	168 000,00	168 000,00
Суммарные постоянные издержки	245 000,00	245 000,00	245 000,00	413 000,00	413 000,00	413 000,00	413 000,00
Налоги				50 736,00	50 736,00	76 866,00	50 736,00
Кэш-фло от операционной деятельности	-245 000,00	-245 000,00	-245 000,00	-352 736,00	-139 236,00	-45 866,00	82 764,00
Затраты на приобретение активов	266 666,67	266 666,67	1 316 666,67				
Кэш-фло от инвестиционной деятельности	-266 666,67	-266 666,67	-1 316 666,67				
Баланс наличности на начало периода	3 200 000,00	2 688 333,33	2 176 666,67	615 000,00	262 264,00	123 028,00	77 162,00
<b>Баланс наличности на конец периода</b>	<b>2 688 333,33</b>	<b>2 176 666,67</b>	<b>615 000,00</b>	<b>262 264,00</b>	<b>123 028,00</b>	<b>77 162,00</b>	<b>159 926,00</b>

ЕЩЁ 1000 ГОТОВЫХ БП




ЗАКАЖИТЕ БП ПОД СЕБЯ

+7(908)124-17-86   

Строка	12.2019	1.2020	2.2020	3.2020	4.2020	5.2020	6.2020
Поступления от продаж	666 000,00	740 000,00	740 000,00	740 000,00	740 000,00	740 000,00	370 000,00
Общие издержки	245 000,00	245 000,00	245 000,00	245 000,00	245 000,00	245 000,00	245 000,00
Затраты на персонал	168 000,00	168 000,00	168 000,00	168 000,00	168 000,00	168 000,00	168 000,00
Суммарные постоянные издержки	413 000,00	413 000,00	413 000,00	413 000,00	413 000,00	413 000,00	413 000,00
Налоги	50 736,00	150 126,00	50 736,00	50 736,00	183 936,00	50 736,00	50 736,00
Кэш-фло от операционной деятельности	202 264,00	176 874,00	276 264,00	276 264,00	143 064,00	276 264,00	-93 736,00
Затраты на приобретение активов							
Кэш-фло от инвестиционной деятельности							
Баланс наличности на начало периода	159 926,00	362 190,00	539 064,00	815 328,00	1 091 592,00	1 234 656,00	1 510 920,00
<b>Баланс наличности на конец периода</b>	<b>362 190,00</b>	<b>539 064,00</b>	<b>815 328,00</b>	<b>1 091 592,00</b>	<b>1 234 656,00</b>	<b>1 510 920,00</b>	<b>1 417 184,00</b>

ЕЩЁ 1000 ГОТОВЫХ БП




ЗАКАЖИТЕ БП ПОД СЕБЯ

+7(908)124-17-86   

Строка	7.2020	8.2020	9.2020	10.2020	11.2020	12.2020	1.2021
Поступления от продаж	370 000,00	370 000,00	740 000,00	740 000,00	740 000,00	740 000,00	740 000,00
Общие издержки	245 000,00	245 000,00	245 000,00	245 000,00	245 000,00	245 000,00	245 000,00
Затраты на персонал	168 000,00	168 000,00	168 000,00	168 000,00	168 000,00	168 000,00	168 000,00
Суммарные постоянные издержки	413 000,00	413 000,00	413 000,00	413 000,00	413 000,00	413 000,00	413 000,00
Налоги	161 736,00	50 736,00	50 736,00	139 536,00	50 736,00	50 736,00	183 936,00
Кэш-фло от операционной деятельности	-204 736,00	-93 736,00	276 264,00	187 464,00	276 264,00	276 264,00	143 064,00
Затраты на приобретение активов							
Кэш-фло от инвестиционной деятельности							
Баланс наличности на начало периода	1 417 184,00	1 212 448,00	1 118 712,00	1 394 976,00	1 582 440,00	1 858 704,00	2 134 968,00
<b>Баланс наличности на конец периода</b>	<b>1 212 448,00</b>	<b>1 118 712,00</b>	<b>1 394 976,00</b>	<b>1 582 440,00</b>	<b>1 858 704,00</b>	<b>2 134 968,00</b>	<b>2 278 032,00</b>

ЕЩЁ 1000 ГОТОВЫХ БП




ЗАКАЖИТЕ БП ПОД СЕБЯ

+7(908)124-17-86   

Строка	2.2021	3.2021	4.2021	5.2021	6.2021	7.2021	8.2021
Поступления от продаж	740 000,00	740 000,00	740 000,00	740 000,00	370 000,00	370 000,00	370 000,00
Общие издержки	245 000,00	245 000,00	245 000,00	245 000,00	245 000,00	245 000,00	245 000,00
Затраты на персонал	168 000,00	168 000,00	168 000,00	168 000,00	168 000,00	168 000,00	168 000,00
Суммарные постоянные издержки	413 000,00	413 000,00	413 000,00	413 000,00	413 000,00	413 000,00	413 000,00
Налоги	50 736,00	50 736,00	183 936,00	50 736,00	50 736,00	161 736,00	50 736,00
Кэш-фло от операционной деятельности	276 264,00	276 264,00	143 064,00	276 264,00	-93 736,00	-204 736,00	-93 736,00
Затраты на приобретение активов							
Кэш-фло от инвестиционной деятельности							
Баланс наличности на начало периода	2 278 032,00	2 554 296,00	2 830 560,00	2 973 624,00	3 249 888,00	3 156 152,00	2 951 416,00
<b>Баланс наличности на конец периода</b>	<b>2 554 296,00</b>	<b>2 830 560,00</b>	<b>2 973 624,00</b>	<b>3 249 888,00</b>	<b>3 156 152,00</b>	<b>2 951 416,00</b>	<b>2 857 680,00</b>

ЕЩЁ 1000 ГОТОВЫХ БП




ЗАКАЖИТЕ БП ПОД СЕБЯ

+7(908)124-17-86   

Строка	9.2021	10.2021	11.2021	12.2021	1.2022	2.2022	3.2022
Поступления от продаж	740 000,00	740 000,00	740 000,00	740 000,00	740 000,00	740 000,00	740 000,00
Общие издержки	245 000,00	245 000,00	245 000,00	245 000,00	245 000,00	245 000,00	245 000,00
Затраты на персонал	168 000,00	168 000,00	168 000,00	168 000,00	168 000,00	168 000,00	168 000,00
Суммарные постоянные издержки	413 000,00	413 000,00	413 000,00	413 000,00	413 000,00	413 000,00	413 000,00
Налоги	50 736,00	139 536,00	50 736,00	50 736,00	183 936,00	50 736,00	50 736,00
Кэш-фло от операционной деятельности	276 264,00	187 464,00	276 264,00	276 264,00	143 064,00	276 264,00	276 264,00
Затраты на приобретение активов							
Кэш-фло от инвестиционной деятельности							
Баланс наличности на начало периода	2 857 680,00	3 133 944,00	3 321 408,00	3 597 672,00	3 873 936,00	4 017 000,00	4 293 264,00
<b>Баланс наличности на конец периода</b>	<b>3 133 944,00</b>	<b>3 321 408,00</b>	<b>3 597 672,00</b>	<b>3 873 936,00</b>	<b>4 017 000,00</b>	<b>4 293 264,00</b>	<b>4 569 528,00</b>

ЕЩЁ 1000 ГОТОВЫХ БП

ЗАКАЖИТЕ БП ПОД СЕБЯ

+7(908)124-17-86   

Строка	4.2022
Поступления от продаж	740 000,00
Общие издержки	245 000,00
Затраты на персонал	168 000,00
Суммарные постоянные издержки	413 000,00
Налоги	183 936,00
Кэш-фло от операционной деятельности	143 064,00
Затраты на приобретение активов	
Кэш-фло от инвестиционной деятельности	
Баланс наличности на начало периода	4 569 528,00
<b>Баланс наличности на конец периода</b>	<b>4 712 592,00</b>

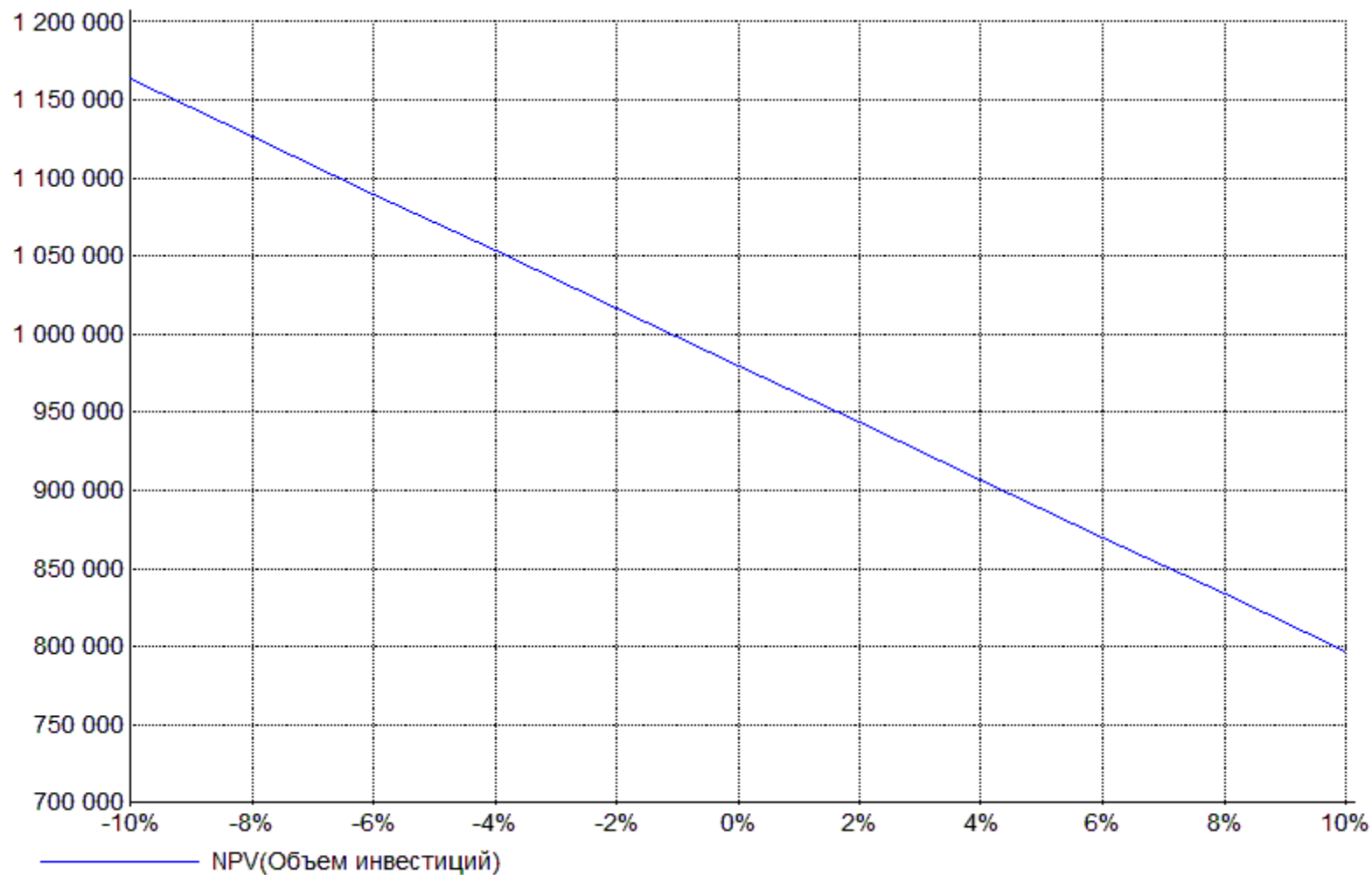
ЕЩЁ 1000 ГОТОВЫХ БП

ЗАКАЖИТЕ БП ПОД СЕБЯ

+7(908)124-17-86



### Анализ чувствительности (NPV - руб.)



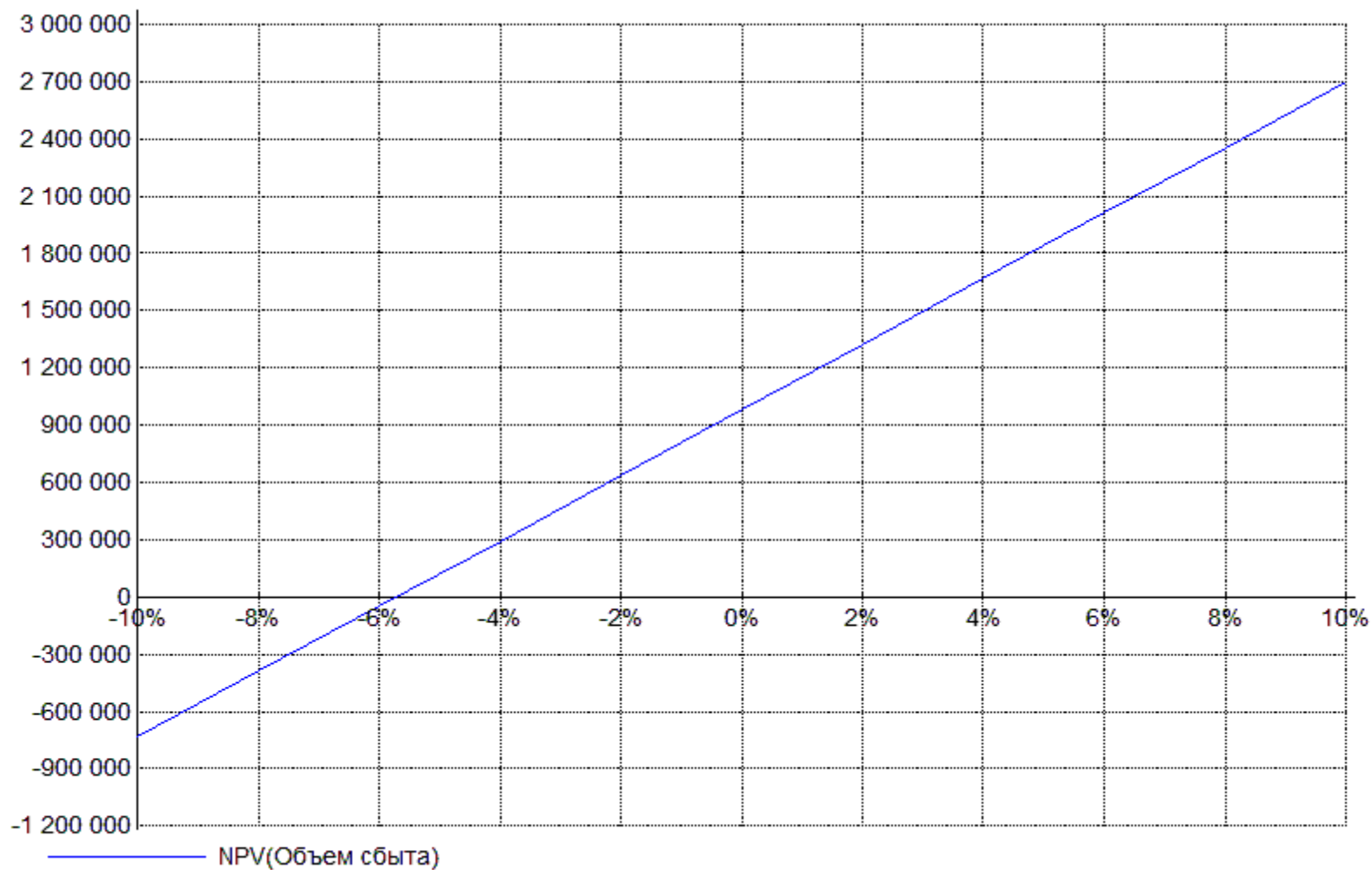
ЕЩЁ 1000 ГОТОВЫХ БП

ЗАКАЖИТЕ БП ПОД СЕБЯ

+7(908)124-17-86



### Анализ чувствительности (NPV - руб.)





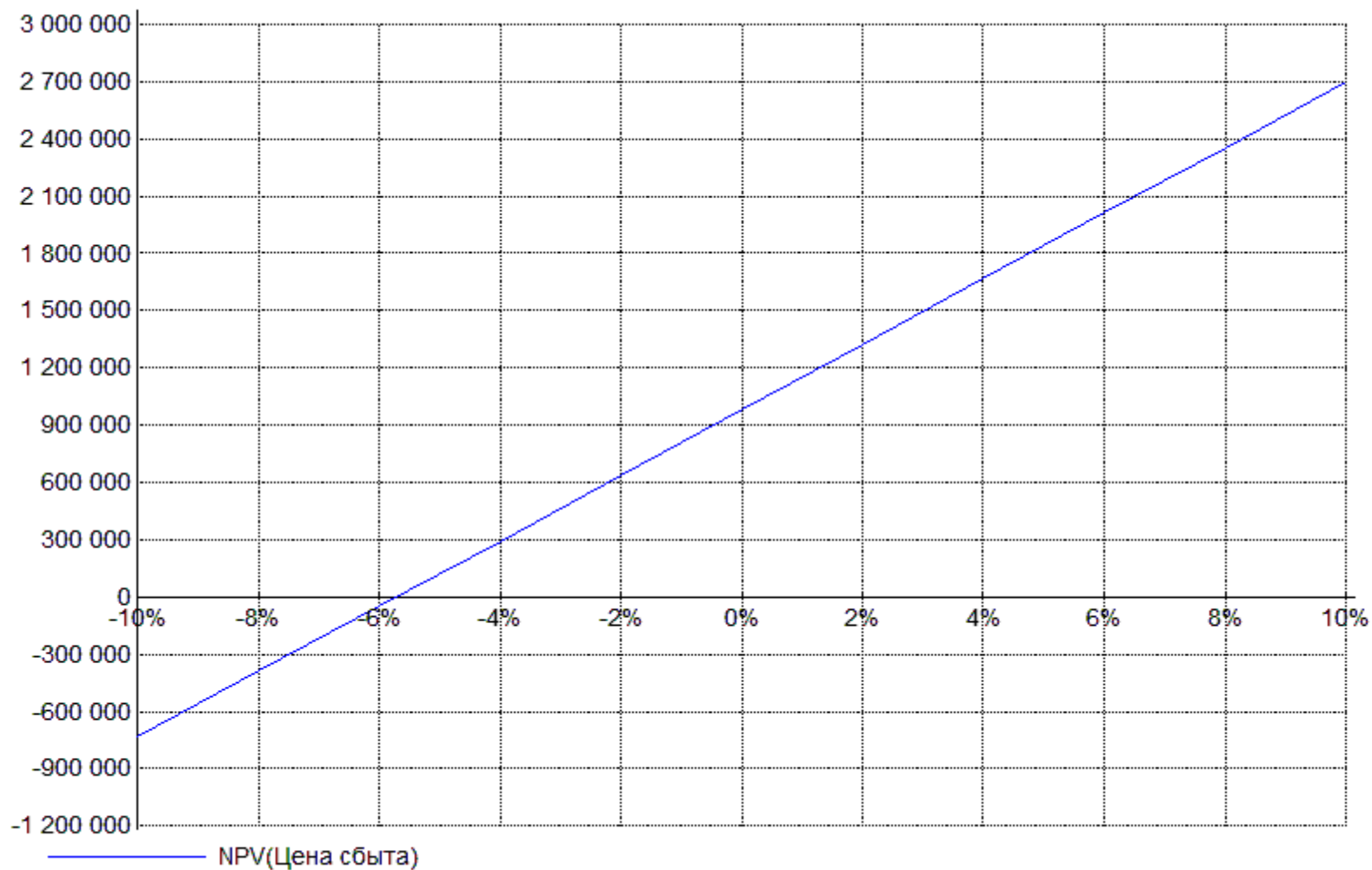
ЕЩЁ 1000 ГОТОВЫХ БП

ЗАКАЖИТЕ БП ПОД СЕБЯ

+7(908)124-17-86



### Анализ чувствительности (NPV - руб.)



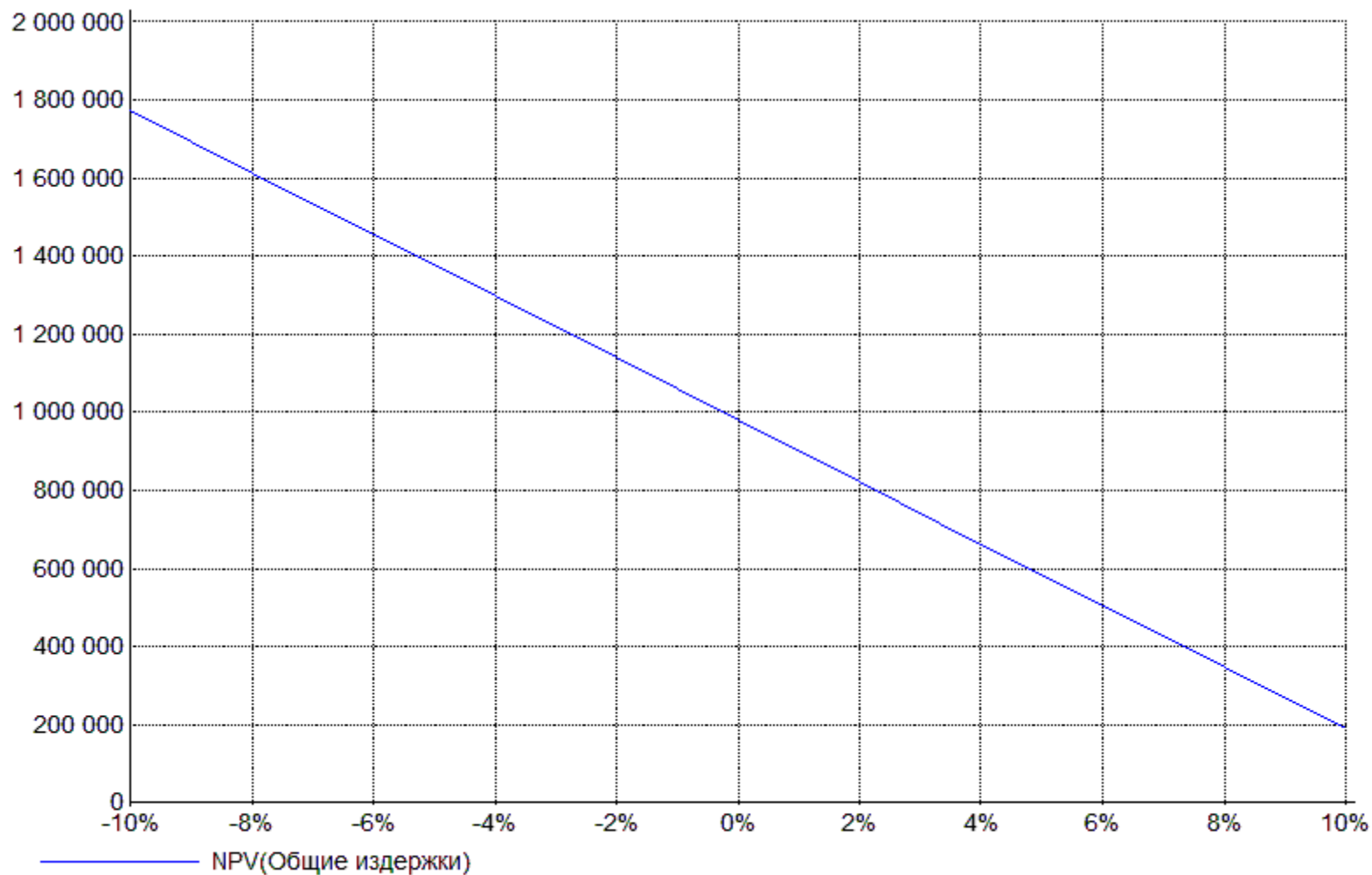
ЕЩЁ 1000 ГОТОВЫХ БП

ЗАКАЖИТЕ БП ПОД СЕБЯ

+7(908)124-17-86



### Анализ чувствительности (NPV - руб.)



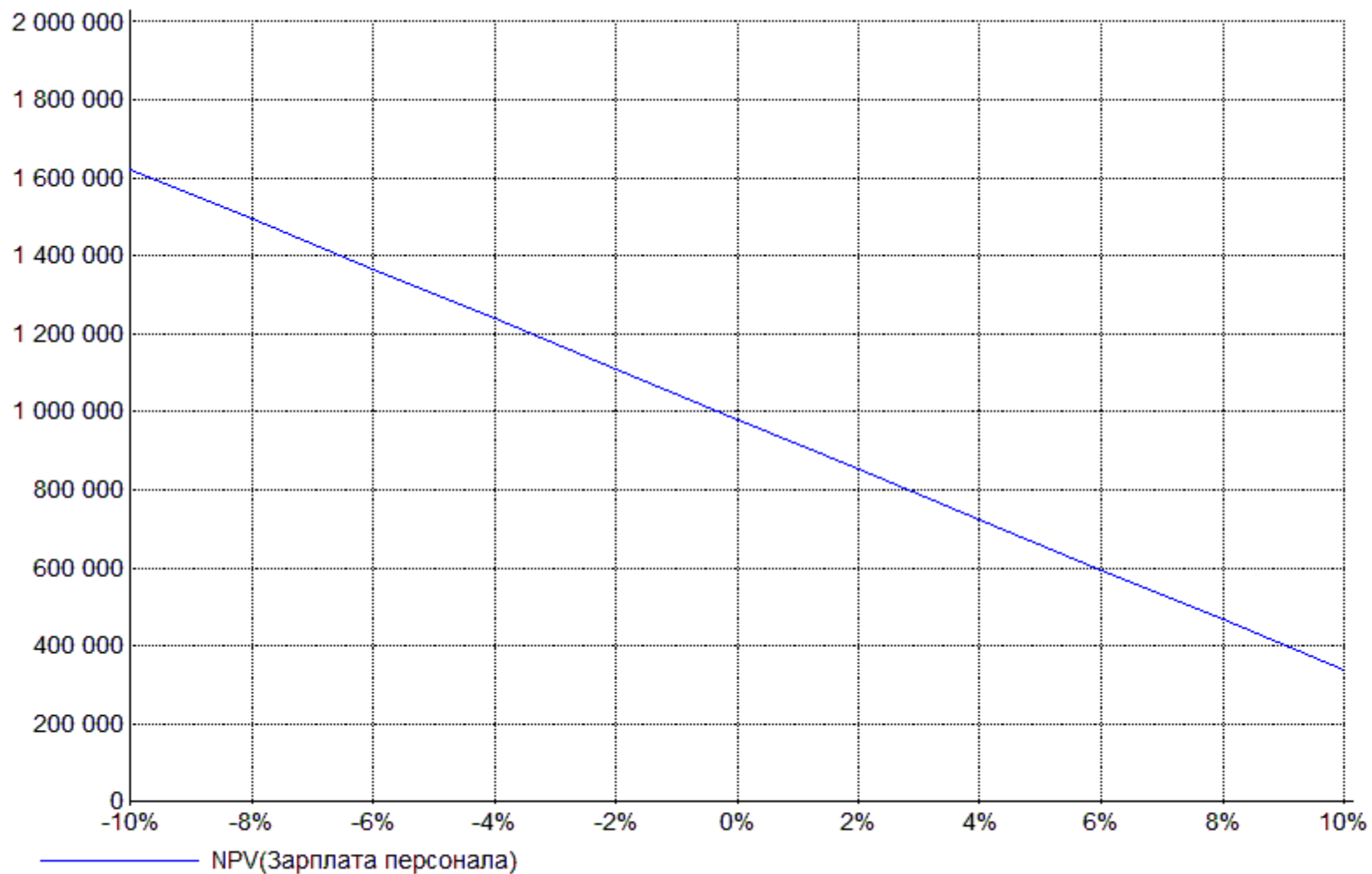
ЕЩЁ 1000 ГОТОВЫХ БП

ЗАКАЖИТЕ БП ПОД СЕБЯ

+7(908)124-17-86

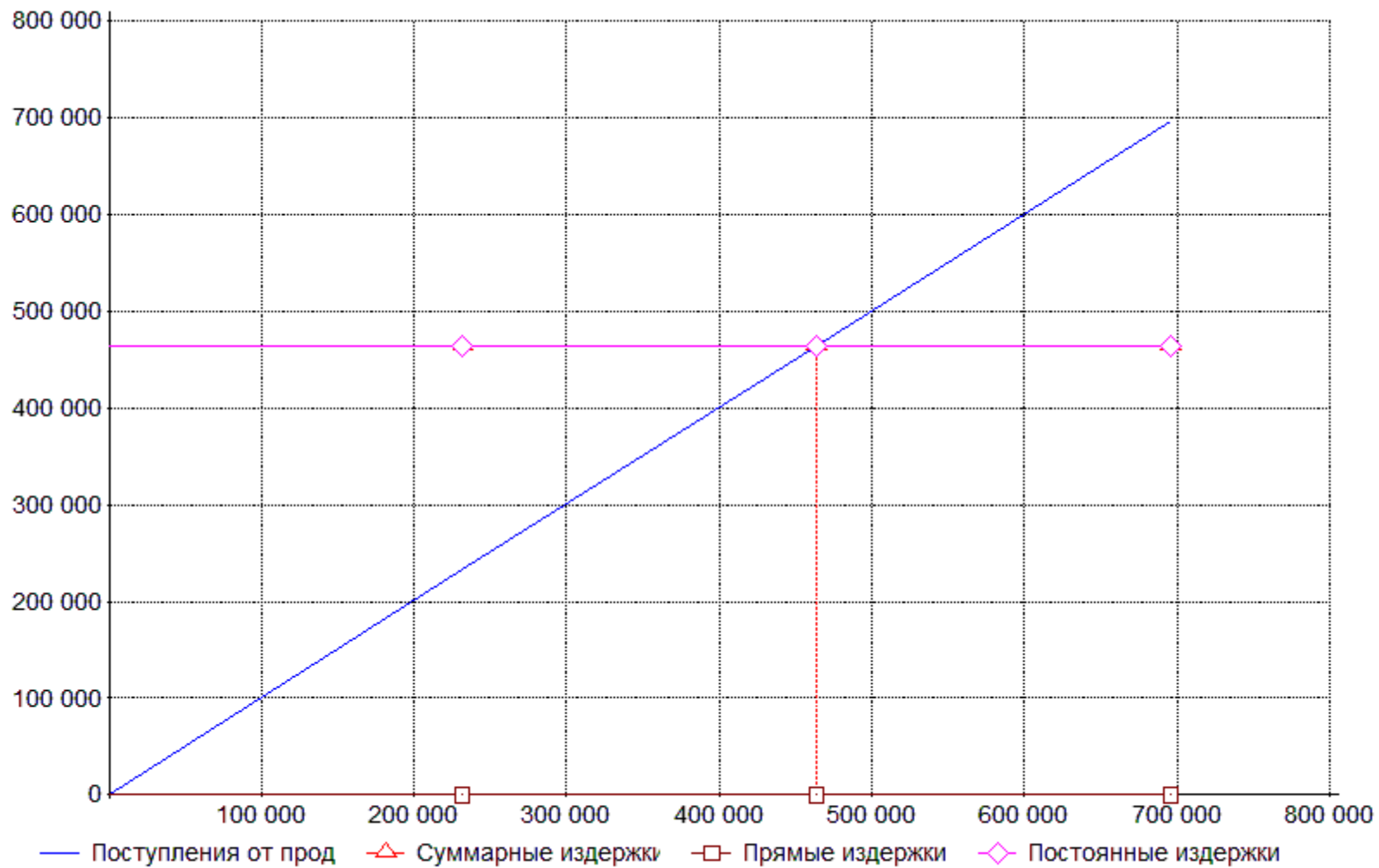


### Анализ чувствительности (NPV - руб.)





### Точка безубыточности ( "Компания", 9.2019 )





### График окупаемости (NPV) в основной валюте

