

Демо-версия

Бизнес-план

Оптовая продажа
швейного оборудования
(с финансовой моделью)



В Бизнес-план оптовых продаж швейных машин

- Является обоснованием экономической эффективности организации компании по оптовым продажам швейных машин
- Подходит для всех регионов России
- Необходим для привлечения финансирования (получения кредита)

Почему выбирают нас

- Мы предлагаем Вам несколько сразу несколько готовых **Сценариев** реализации проекта - от небольшой компании до крупного дистрибьюторского центра.
- Доходная модель бизнес-плана основана на профессионально подготовленных **маркетинговых исследованиях** – выручка не берется «с потолка», все цифры обоснованы. Сейчас в базе IndexBox около 900 готовых исследований.
- Бизнес-модель разработана совместно с **экспертами** рынка – владельцами магазинов, ритейлерами, поставщиками оборудования.
- Финансовый план составляется в соответствии с Международными стандартами финансовой отчетности (МСФО).
- Финансовая модель полностью **автоматизирована** – Вы сможете сделать собственный бизнес-план просто и быстро.
- Уникальный **клиентский сервис**
 - Личный кабинет на сайте и персональный менеджер
 - Отслеживание статуса заказа online

В

- Предпродажная консультация специалиста и ответы на вопросы после покупки.
- Актуализация бизнес-плана бесплатно! Вы получаете заказной бизнес-план по цене готового.
- Мы готовы оказать полный **комплекс услуг** по сопровождению бизнес плана открытия бизнеса, включая
 - переговоры с банком
 - поиск и привлечение финансирования
 - юридическое сопровождение сделки
 - консультирование по вопросам финансирования и рефинансирования

Полностью автоматизированная финансовая модель

Вместе с бизнес-планом мы передаем Вам полностью автоматизированную финансовую модель в формате MS Office. Модель – интеллектуальный продукт компании IndexBox. Это результат многолетней успешной практики наших специалистов, она полностью соответствует российским и международным стандартам финансовой отчетности.

Финансовая модель состоит из следующих разделов (по листам MS Excel)

- Показатели эффективности проекта
- Предпосылки/ входные параметры
- Модель доходов и расходов по годам
- Модель доходов и расходов по месяцам
- Расходная часть
 - Капитальные затраты
 - Операционные расходы
 - Штатное расписание и ФОТ
 - Реклама
- Доходная часть
 - Закупки
 - Выручка

В

Параметры, которые Вы можете задать самостоятельно, корректируя концепцию бизнеса

- Площадь (офисная, склад)
- Класс недвижимости, стоимость аренды
- Система налогообложения
- Ассортиментная матрица магазина – sales mix
- Объем и частота закупок / поставок
- Коэффициент наценки на товары
- Штатное расписание и размер ФОТ
- Соотношение собственных и заемных средств
- Условия и график выплат по кредиту
- Политика ценообразования и размер скидок
- Рекламные расходы

+ еще более 200 параметров

Экономическая эффективность проекта оценивается по всем ключевым параметрам

- Чистая приведенная стоимость проекта (NPV)
- Внутренняя норма доходности проекта (IRR)
- Терминальная стоимость проекта (TV)
- Срок окупаемости, простой и дисконтированный (PBP и DPBP)
- Индекс доходности инвестиций (PI)

В результате Вы сможете оценить

- Необходимый объем инвестиций, объем кредита, график получения и погашения кредита
- Срок окупаемости проекта, его рентабельность
- Критические параметры по объемам продаж, уровню расходов
- Риски реализации проекта
- Преимущества и недостатки различных сценариев проекта

Теперь у Вас есть полная свобода выбора – экспериментируйте, пробуйте различные варианты организации бизнеса, учитывайте особенности Вашего региона или района – найдите наиболее прибыльное решение!

В

Как работает финансовая модель

Концепция компании

Площадь офиса, кв. м.	XXXX
Площадь склада, кв. м.	XXXX
Система налогообложения	Общая
Ставка дисконтирования	XXXX%

Задайте параметры и выберите систему налогообложения

Схема финансирования

Соотношение собственных и заемных средств

доля собственных средств	XXXX%
доля заемных средств	XXXX%

Задайте схему финансирования проекта

Кредитные условия

Объем кредита, тыс. руб.	XXXX	
Число траншей	XXXX	
Транш №1, тыс. руб.	XXXX	XXX год
Транш №2, тыс. руб.	XXXX	XXX год
Транш №3, тыс. руб.	XXXX	XXX год
Транш №4, тыс. руб.	XXXX	XXX год
Процентная ставка по кредиту	XXXX%	годовых
Срок возврата заемных средств	XXXX	год
Льготный период по уплате процентов	XXXX	
Льготный период по возврату основной части долга	XXXX	

Доходная часть

Цены готовой продукции

Наименование продукции	Единица измерения	Цена*, без акциза, таможенной пошлины, руб.
XXXX	XXXX	XXXX
XXXX	XXXX	XXXX
XXXX	XXXX	XXXX
XXXX	XXXX	XXXX

Задать ассортимент продукции и цены

Расходная часть

Ставка аренды, тыс. руб./кв.м.

Налоговое окружение

Предельная величина базы по страховым взносам, руб.	XXXX
Ставка страховых начислений при ОСН, %	XXXX%
Ставка сверх базы при ОСН, %	XXXX%
Ставка страховых начислений при УСН, %	XXXX%
Ставка сверх базы при УСН, %	XXXX%
Ставка ОСС от НС и ПЗ, %	XXXX%
Ставка НДС	XXXX%
Ставка налога на имущество, %	XXXX%
Ставка налога на прибыль, %	XXXX%
Ставка единого налога при УСН, %	XXXX%
Ставка минимального налога при УСН, %	XXXX%

Все налоги и взносы соответствуют действующему законодательству

Для предприятий торговли

В

Персонал

Должность	Кол-во штатных единиц	Оклад, руб.		
		Мин	Макс	Средний
XXXX	XXXX	XXXX	XXXX	XXXX
XXXX	XXXX	XXXX	XXXX	XXXX
XXXX	XXXX	XXXX	XXXX	XXXX
XXXX	XXXX	XXXX	XXXX	XXXX

...

Капитальные затраты

Оборудование	Стоимость ед., руб.	Срок службы, лет
XXXX	XXXX	XXXX
XXXX	XXXX	XXXX
XXXX	XXXX	XXXX
XXXX	XXXX	XXXX
XXXX	XXXX	XXXX
XXXX	XXXX	XXXX
XXXX	XXXX	XXXX

...

Машины и техника	Кол-во, шт.	Стоимость ед., руб.	Срок службы, лет
XXXX	XXXX	XXXX	XXXX
XXXX	XXXX	XXXX	XXXX
XXXX	XXXX	XXXX	XXXX
XXXX	XXXX	XXXX	XXXX
XXXX	XXXX	XXXX	XXXX
XXXX	XXXX	XXXX	XXXX

B



Автоматически формируется **План доходов и расходов**. Вы можете оценить эффективность выбранной концепции бизнеса и выбрать наиболее прибыльный Сценарий.

		2012	2013	2014	2015	2016
ДОХОДЫ		XXXX	XXXX	XXXX	XXXX	XXXX
Реализация	тыс. рублей	XXXX	XXXX	XXXX	XXXX	XXXX
РАСХОДЫ		XXXX	XXXX	XXXX	XXXX	XXXX
Закупки по всем группам товаров	тыс. рублей	XXXX	XXXX	XXXX	XXXX	XXXX
Аренда	тыс. рублей	XXXX	XXXX	XXXX	XXXX	XXXX
Общехозяйственные расходы	тыс. рублей	XXXX	XXXX	XXXX	XXXX	XXXX
Административные расходы	тыс. рублей	XXXX	XXXX	XXXX	XXXX	XXXX
Зарплата (фиксированная часть)	тыс. рублей	XXXX	XXXX	XXXX	XXXX	XXXX
Зарплата (переменная часть)	тыс. рублей	XXXX	XXXX	XXXX	XXXX	XXXX
Социальные начисления	тыс. рублей	XXXX	XXXX	XXXX	XXXX	XXXX
Налог на имущество	тыс. рублей	XXXX	XXXX	XXXX	XXXX	XXXX
Расходы на рекламу и маркетинг	тыс. рублей	XXXX	XXXX	XXXX	XXXX	XXXX
EBITDA	тыс. рублей	XXXX	XXXX	XXXX	XXXX	XXXX
Амортизация	тыс. рублей	XXXX	XXXX	XXXX	XXXX	XXXX
ЕВИТ	тыс. рублей	XXXX	XXXX	XXXX	XXXX	XXXX
Проценты по кредитам	тыс. рублей	XXXX	XXXX	XXXX	XXXX	XXXX
ЕВТ	тыс. рублей	XXXX	XXXX	XXXX	XXXX	XXXX
Налог на прибыль	тыс. рублей	XXXX	XXXX	XXXX	XXXX	XXXX
Чистая прибыль	тыс. рублей	XXXX	XXXX	XXXX	XXXX	XXXX
Чистая прибыль	тыс. рублей	XXXX	XXXX	XXXX	XXXX	XXXX
Капитальные вложения	тыс. рублей	XXXX	XXXX	XXXX	XXXX	XXXX
Изменения оборотного капитала	тыс. рублей	XXXX	XXXX	XXXX	XXXX	XXXX
Амортизация	тыс. рублей	XXXX	XXXX	XXXX	XXXX	XXXX
Свободный денежный поток	тыс. рублей	XXXX	XXXX	XXXX	XXXX	XXXX
Дисконтированный денежный поток	тыс. рублей	XXXX	XXXX	XXXX	XXXX	XXXX
Стоимость компании	тыс. рублей	XXXX	XXXX	XXXX	XXXX	XXXX
Терминальная стоимость	тыс. рублей	XXXX				
NPV	тыс. рублей	XXXX				
IRR	%	XXXX%				
Срок окупаемости простой	лет	XXXX				
Срок окупаемости дисконтированный	лет	XXXX				
Индекс доходности инвестиций	-	XXXX				
Точка безубыточности	%	XXXX%				



Автоматически формируется **Отчет о движении денежных средств**. При изменении концепции Вы сможете отслеживать, достаточно ли у Вас денежных средств по итогам каждого периода.

Отчет о движении денежных средств	1 год	2 год	3 год	4 год	5 год
Остаток денежных средств	XXXX	XXXX	XXXX	XXXX	XXXX
Средства, полученные от покупателей и заказчиков	XXXX	XXXX	XXXX	XXXX	XXXX
Операционная деятельность					
Платежи поставщикам	XXXX	XXXX	XXXX	XXXX	XXXX
Зарплата + Социальные начисления	XXXX	XXXX	XXXX	XXXX	XXXX
Налоги	XXXX	XXXX	XXXX	XXXX	XXXX
Проценты уплаченные	XXXX	XXXX	XXXX	XXXX	XXXX
Итого отток в результате операционной деятельности	XXXX	XXXX	XXXX	XXXX	XXXX
Инвестиционная деятельность					
Приобретение Оборудования и ОС	XXXX	XXXX	XXXX	XXXX	XXXX
Приобретение НМА	XXXX	XXXX	XXXX	XXXX	XXXX
Итого по инвестиционной деятельности	XXXX	XXXX	XXXX	XXXX	XXXX
Финансовая деятельность					
Вклад учредителя	XXXX	XXXX	XXXX	XXXX	XXXX
Займы полученные	XXXX	XXXX	XXXX	XXXX	XXXX
Займы погашенные	XXXX	XXXX	XXXX	XXXX	XXXX
Итого по финансовой деятельности	XXXX	XXXX	XXXX	XXXX	XXXX
Чистый денежный поток	XXXX	XXXX	XXXX	XXXX	XXXX
Остаток денежных средств	XXXX	XXXX	XXXX	XXXX	XXXX

НДС Доходы	XXXX	XXXX	XXXX	XXXX	XXXX
НДС Расходы	XXXX	XXXX	XXXX	XXXX	XXXX
НДС КАПЕКС	XXXX	XXXX	XXXX	XXXX	XXXX
Итого НДС к зачёту	XXXX	XXXX	XXXX	XXXX	XXXX

Основные средства на конец периода	XXXX	XXXX	XXXX	XXXX	XXXX
Капитальные ремонты	XXXX	XXXX	XXXX	XXXX	XXXX
Оборудование на начало периода	XXXX	XXXX	XXXX	XXXX	XXXX
Амортизация ОС	XXXX	XXXX	XXXX	XXXX	XXXX



Автоматически формируется **График финансирования проекта**. Он показывает, когда и в каком объеме требуются кредиты, и когда они возвращаются.

Наименования показателя		2012	2013	2014	2015	2016
Получение кредитов	тыс. рублей	XXXX	XXXX	XXXX	XXXX	XXXX
Выплата процентов	тыс. рублей	XXXX	XXXX	XXXX	XXXX	XXXX
Очередной возврат основного долга	тыс. рублей	XXXX	XXXX	XXXX	XXXX	XXXX
Внеочередной возврат основного долга	тыс. рублей	XXXX	XXXX	XXXX	XXXX	XXXX
Справочно: основной долг	тыс. рублей	XXXX	XXXX	XXXX	XXXX	XXXX
Сальдо по финансовой деятельности	тыс. рублей	XXXX	XXXX	XXXX	XXXX	XXXX
Сальдо операционной деятельности	тыс. рублей	XXXX	XXXX	XXXX	XXXX	XXXX
Сальдо по инвестиционной деятельности	тыс. рублей	XXXX	XXXX	XXXX	XXXX	XXXX
Сальдо по всем видам деятельности	тыс. рублей	XXXX	XXXX	XXXX	XXXX	XXXX
Сальдо по финансовой и операционной деятельности	тыс. рублей	XXXX	XXXX	XXXX	XXXX	XXXX
Дисконтированное сальдо по финансовой и операционной деятельности	тыс. рублей	XXXX	XXXX	XXXX	XXXX	XXXX
То же нарастающим итогом	тыс. рублей	XXXX	XXXX	XXXX	XXXX	XXXX
Дисконтированное сальдо по всем видам деятельности	тыс. рублей	XXXX	XXXX	XXXX	XXXX	XXXX
То же нарастающим итогом	тыс. рублей	XXXX	XXXX	XXXX	XXXX	XXXX
NPV участия в проекте	тыс. рублей	XXXX				
Использование собственных средств	тыс. рублей	XXXX	XXXX	XXXX	XXXX	XXXX
Сальдо с учетом собственных средств	тыс. рублей	XXXX	XXXX	XXXX	XXXX	XXXX
Накопленное сальдо с учетом собственных средств	тыс. рублей	XXXX	XXXX	XXXX	XXXX	XXXX
Коэффициент погашения ссудной задолженности		-	XXXX	XXXX	XXXX	-
Минимум накопленного сальдо =	тыс. рублей	XXXX				



Содержание

1. КРАТКИЙ ОБЗОР (РЕЗЮМЕ ПРОЕКТА)	7
1.1. Цели проекта.....	7
1.2. Финансирование проекта.....	7
1.3. Показатели экономической эффективности проекта	8
2. СУЩЕСТВО ПРЕДЛАГАЕМОГО ПРОЕКТА	9
2.1. Общая информация о проекте.....	9
2.2. Описание продукта	9
3. АНАЛИЗ ПОЛОЖЕНИЯ ДЕЛ В ОТРАСЛИ	10
3.1. Объем и динамика рынка.....	10
3.2. Экспорт и импорт	14
3.3. Прогноз развития рынка швейных машин	17
4. АНАЛИЗ РЫНКОВ СБЫТА ПРОДУКЦИИ	18
4.1. Рынок швейных машин: основные игроки.....	18
4.2. Маркетинговая концепция и стратегия проекта	19
5. ОРГАНИЗАЦИОННЫЙ ПЛАН	21
5.1. Организационно-правовая форма реализации проекта	21
5.2. График реализации проекта	21
5.3. Правовые вопросы осуществления проекта	21
6. ФИНАНСОВЫЙ ПЛАН	25
6.1. Условия и допущения, принятые для расчета.....	25
6.2. Исходные данные	25
6.3. Налоговое окружение.....	25
6.4. Номенклатура и цены закупки товаров	27
6.5. Номенклатура и цены продажи	29
6.6. Численность персонала и заработная плата	29
6.7. Накладные расходы	30
6.8. Капитальные затраты и амортизация.....	32
6.9. Расчет выручки.....	33
6.10. Потребность в первоначальных оборотных средствах	36
6.11. Инвестиционные издержки	37
6.12. Расчет прибылей, убытков и денежных потоков	38
6.13. Источники, формы и условия финансирования.....	41
6.14. Оценка экономической эффективности проекта	42
7. ОЦЕНКА РИСКОВ	43
7.1. Анализ чувствительности.....	43
7.2. Уровень безубыточности.....	43



7.3. Оценка проектных рисков	43
Приложение 1. Номенклатура и цены закупки	45
Приложение 2. Стоимость доставки и размер пошлин	47
Приложение 3. Расчет таможенных пошлин и таможенного НДС	50
Приложение 4. График закупок	52
Приложение 5. Расчет стоимости закупок и реализации	53
Приложение 6. Расходы на рекламу первый год проекта	59
Приложение 7. План расходов в первый год проекта	60
Приложение 8. Расчет дисконтированного денежного потока	61
Приложение 9. Отчет о движении денежных средств	62
Приложение 10. Финансирование проекта	63
Приложение 11. Анализ чувствительности	64

Список таблиц

Таблица 1. Условия дилерского соглашения	9
Таблица 2. Динамика оборота оптовой торговли 2007-2011 гг., млрд. руб.....	10
Таблица 3. Динамика оборота оптовой торговли по выбранным регионам 2007-2011 гг., млрд. руб.	11
Таблица 4. Цепочка формирования стоимости по форматам торговли	17
Таблица 5. Налоговое окружение	26
Таблица 6. Закупочная стоимость условного набора швейных машин	27
Таблица 7. Коды ТН ВЭД и ставки ввозных таможенных пошлин.....	27
Таблица 8. Величина таможенного сбора в зависимости от таможенной стоимости оформляемого товара	28
Таблица 9. Параметры закупки и ценообразования	29
Таблица 10. Расчет стоимости реализации условного набора	29
Таблица 12. Штатное расписание и численность персонала	30
Таблица 13. Численность персонала в первое полугодие проекта	30
Таблица 14. Внештатный персонал	30
Таблица 15. Общехозяйственные расходы	30
Таблица 16. Затраты на аренду офиса и склада	31
Таблица 17. Расчет затрат на интернет-сайт.....	31
Таблица 18. Стоимость услуг таможенного брокера	31
Таблица 19. Расчет расходов по регистрации и декларации соответствия	32
Таблица 20. Перечень необходимого оборудования	33
Таблица 21. Выручка по каналам продаж.....	33
Таблица 22. Структура продаж по каналам	33
Таблица 23. Структура реализации в натуральном выражении	34
Таблица 24. Проверка выполнения условий дилерского соглашения.....	35
Таблица 25. Сезонные колебания объема продаж	35



Таблица 26. Инвестиционные издержки	37
Таблица 27. Структура первоначальных инвестиционных затрат	37
Таблица 28. Расчет прибылей и убытков по годам	39
Таблица 29. Расчет дисконтированного денежного потока по годам.....	39
Таблица 30. Выручка и чистая прибыль по годам проекта	40
Таблица 31. Отчет о движении денежных средств	41
Таблица 32. Расчеты по НДС	41
Таблица 33. Критические изменения параметров оценки рисков	43
Таблица 34. Вероятность возникновения эксплуатационных рисков	43
Таблица 35. Вероятность возникновения рисков капитальных вложений.....	44
Таблица 36. Наименование и цены закупки товаров по годам	45
Таблица 37. Расчет стоимости доставки и ставки пошлин по годам	47
Таблица 38. Расчет пошлин и таможенного НДС, \$	50
Таблица 39. График закупок в первые 5 месяцев проекта	52
Таблица 40. Расчет закупок и реализации товара в первый год проекта	53
Таблица 41. Расчет закупок и реализации товара во второй год проекта	55
Таблица 42. Расчет закупок и реализации товара в третий год проекта	57
Таблица 43. Расходы на рекламу первый год проекта	59
Таблица 44. План расходов в первый год проекта	60
Таблица 45. Расчет чистой прибыли в первый год проекта	61
Таблица 46. Расчет дисконтированного денежного потока в первый год проекта	61
Таблица 47. Отчет о движении денежных средств первый год проекта	62
Таблица 48. Финансирование проекта	63
Таблица 49. Изменение ставки дисконтирования и срока окупаемости проекта	64
Таблица 50. Изменение торговой наценки и объема закупки	64
Таблица 51. Изменение торговой наценки и курса доллара	65

Список рисунков

Рисунок 1. Динамика оборота оптовой торговли 2007-2011 гг., млрд. руб.	10
Рисунок 2. Динамика оборота оптовой торговли в Центральном федеральном округе 2007-2011 гг., млрд. руб.	11
Рисунок 3. Динамика оборота оптовой торговли в г. Москва 2007-2011 гг., млрд. руб.	12
Рисунок 4. Динамика оборота оптовой торговли в Московской области 2007-2011 гг., млрд. руб.	12
Рисунок 5. Динамика оборота оптовой торговли в Краснодарском крае 2007-2011 гг., млрд. руб.	13
Рисунок 6. Структура операционных расходов в 3 год проекта	32
Рисунок 7. Структура продаж по каналам.....	34
Рисунок 8. Структура реализации в натуральном выражении	35

В

Рисунок 9. Динамика выручки в первый год проекта, тыс. руб.	36
Рисунок 10. Структура первоначальных инвестиционных затрат	37
Рисунок 11. Динамика выручки, EBITDA и прибыли до налогообложения в первый год проекта	38
Рисунок 12. Динамика выручки, EBITDA и прибыли до налогообложения по годам проекта	39
Рисунок 13. Выручка и чистая прибыль по годам проекта	40
Рисунок 14. Движение денежных потоков оптовой компании	40
Рисунок 15. Чистая приведенная стоимость проекта	42



1. КРАТКИЙ ОБЗОР (РЕЗЮМЕ ПРОЕКТА)

1.1. Цели проекта

Инвестиционный проект заключается в организации оптовых продаж швейных машин из ***.

Цели бизнес-плана

- обоснования экономической эффективности открытия оптовой компании
- разработки поэтапного плана создания и развития оптовой компании

Данный проект позволит:

- создать бизнес стоимостью на конец горизонта планирования – *** руб.
- организовать оптовую компанию с постоянной выручкой *** руб. в месяц
- создать денежный поток от проекта в размере *** руб. в год
- организовать новые рабочие места в регионе реализации проекта
- обеспечить налоговые поступления в бюджеты всех уровней
- эффективно вложить денежные средства инвестора

1.2. Финансирование проекта

Финансовые ресурсы, необходимые для осуществления проекта:	
• общая стоимость проекта	***руб.
• объем выполненных работ	*** руб.
• потребность в финансировании	*** руб.
Схема финансирования:	
• соотношение собственных и заемных средств	собственные средства – ***%

В

1.3. Показатели экономической эффективности проекта

Оценка экономической эффективности проекта:	
• срок окупаемости – РВР	*** года
• принятая ставка дисконтирования - D	15,00%
• дисконтированный срок окупаемости – DPBP	*** года
• чистая приведенная стоимость – NPV	*** руб.
• внутренняя норма доходности – IRR	***%
• индекс доходности инвестиций – PI	***
• точка безубыточности проекта – BEP	***%

В

2. СУЩЕСТВО ПРЕДЛАГАЕМОГО ПРОЕКТА

2.1. Общая информация о проекте

Проект заключается в организации компании по оптовой торговле швейным оборудованием и машинами из ***. Внешнеэкономическая деятельность и оформление товара через границу осуществляются таможенным брокером. Склад и офис расположены в *** км от Москвы.

Основные каналы реализации:

- ХХХХ
- торговые сети,
- ХХХХ
- ХХХХ

График работы - с понедельника по пятницу – с 10:00 до 19:00

Состав персонала компании - *** чел.

2.2. Описание продукта

...

В

6. ФИНАНСОВЫЙ ПЛАН

...

6.3. Налоговое окружение

...

Таблица 1. Налоговое окружение

Наименование налогов, уплачиваемых предприятием, осуществляющим инвестиционный проект	Ставка (или сумма)	Налого-облагаемая база	Период начисления (дней)	Льготы (основание)
Страховые взносы на обязательное социальное страхование				
Налог на прибыль				
Налог на добавленную стоимость				
Налог на имущество				
Акцизы на сырье и готовую продукцию				
Таможенные пошлины на оборудование, сырье, материалы, комплектующие и готовую продукцию				
Местные налоги				
Нормативы затрат по отнесению на себестоимость				
Страховые платежи:				
Проценты по кредитам в рублях				
Проценты по кредитам в иностранной валюте				

...

В

6.6. Численность персонала и заработная плата

...

Таблица 2. Штатное расписание и численность персонала

Зарплата штатного персонала, фиксированная часть	Человек в смену	Кол-во смен	Кол-во чел./смен	Оклад, руб.	ФОТ в месяц, руб.	ФОТ год, руб.
XXXX						
XXXX						
XXXX						
XXXX						
Итого						

...

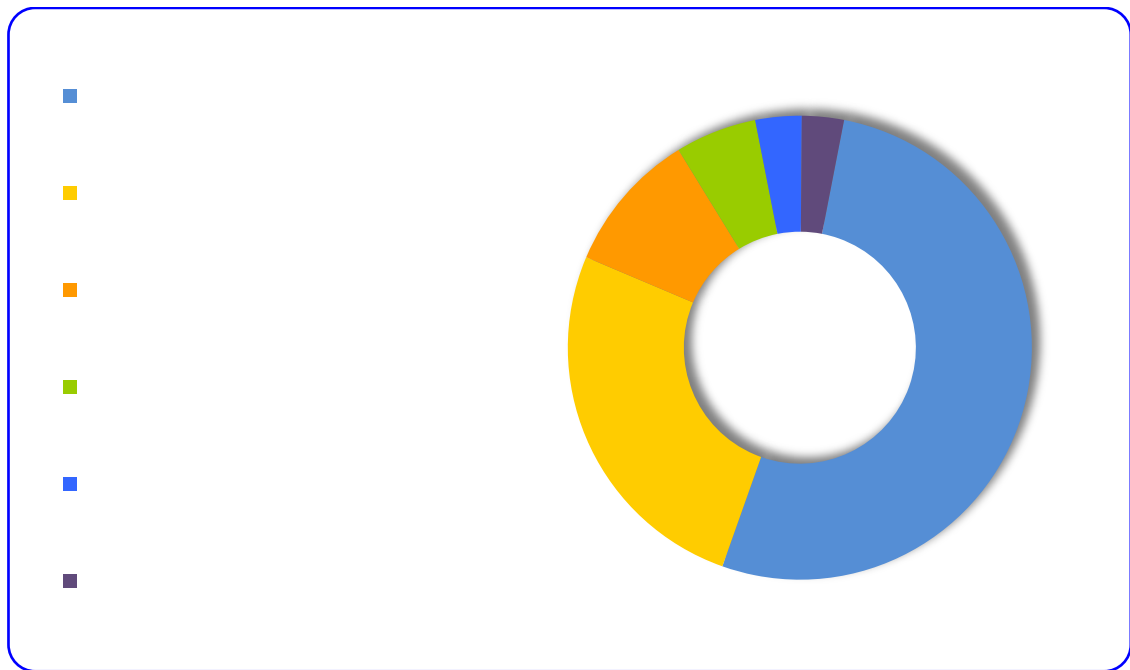


Рисунок 1. Структура расходов

...

В

Таблица 3. Перечень необходимого оборудования

Оборудование и техника	Кол-во	Стоимость ед., тыс. руб.	Общая стоимость, тыс. руб.	Срок службы, лет	Годовая норма амортизации, %	Сумма амортизации в месяц, тыс. руб.
XXXX						
XXXX						
XXXX						
XXXX						
XXXX						
ИТОГО Капитальные затраты						

...

В

6.11. Оценка экономической эффективности проекта

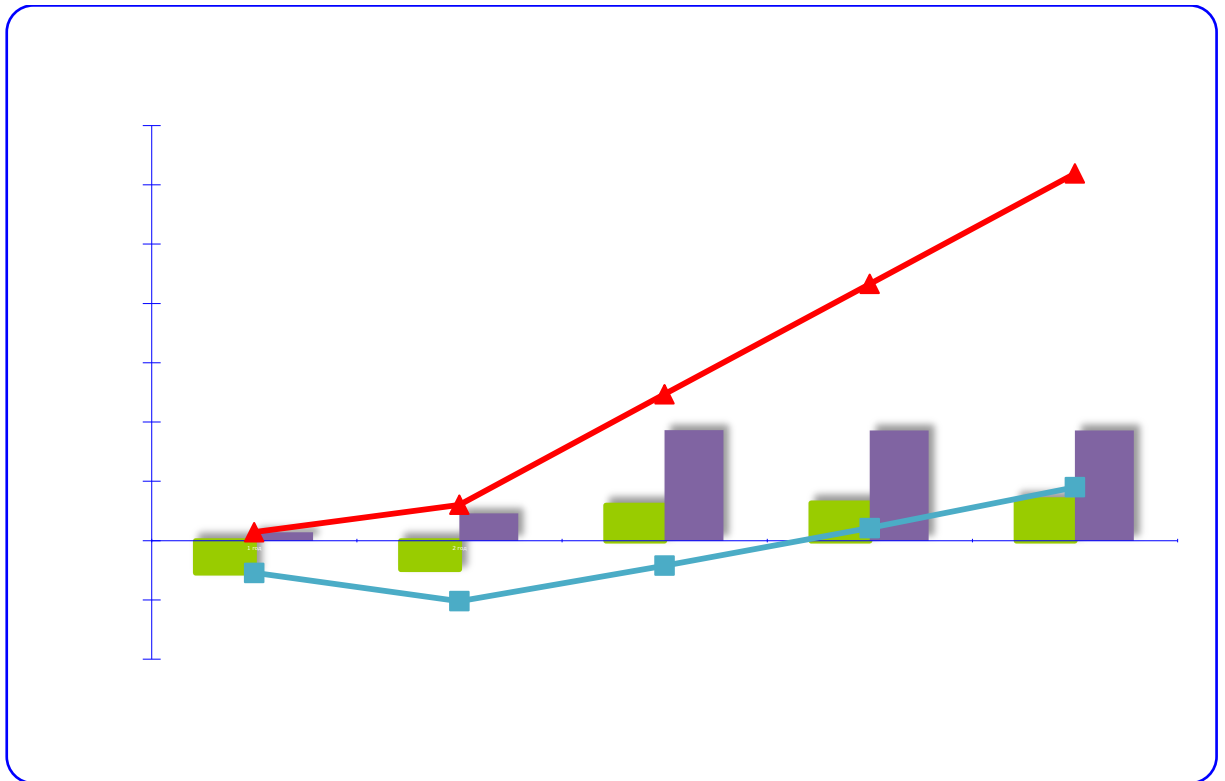


Рисунок 2. Чистая приведенная стоимость проекта

В

О компании IndexBox

IndexBox – ведущая компания в области маркетингового консультирования. Мы проводим маркетинговые исследования, разрабатываем бизнес-планы, консультируем по вопросам стратегического маркетинга и девелопмента.

- Стаж совместной работы команды IndexBox – более **7** лет.
- Опыт работы специалистов компании в сфере маркетинга в среднем **9** лет.
- Численность аналитического отдела – **10** человек.
- Сбор информации для исследований контролируют **8** сотрудников, имеющих большой опыт организации «полевых» работ. Ежемесячно в «полевых» работах принимают участие более **150** опытных интервьюеров.
- За 8 лет нами выполнено более **1000** проектов на большинстве промышленных и потребительских рынков. География исследований охватывает не только территорию России, но и зарубежные рынки.
- За всю историю работы, в исследованиях в качестве респондентов приняли участие около **80 000** человек.
- По результатам исследовательской работы специалистами IndexBox выпущено более **100** аналитических статей для крупнейших отраслевых изданий.
- Широкая партнерская сеть в регионах РФ, СНГ и странах Балтии
- Иностранные партнеры – крупнейшие исследовательские компании в США, Великобритании, Франции, Индии и Китае.

Наши клиенты – крупные российские и иностранные компании:



В**Маркетинговые исследования**

Наша специализация - исследования потребительских и промышленных рынков, в сегментах B2C и B2B. В числе используемых методик: кабинетные исследования, опросы потребителей, экспертные опросы, конкурентный анализ, торговый аудит, широкий спектр качественных исследований рынка товаров и услуг. Нашим конкурентным преимуществом является формирование специальных методик исследования под задачи каждого отдельного проекта. Система планирования и оперативного отраслевого мониторинга, созданная в компании, позволяет специалистам IndexBox оперировать в своей работе актуальной и достоверной информацией.

Бизнес-планирование

Мы профессионально занимаемся разработкой бизнес-планов, ТЭО, инвестиционных меморандумов, проводим анализ финансово-хозяйственной деятельности предприятий и подготавливаем аналитику для сделок M&A. Бизнес-планы, разработанные компанией IndexBox, содержат полноценную финансовую модель для дальнейшей реализации проекта, все расчеты основаны на маркетинговой информации, которая на постоянной основе собирается и анализируется на протяжении более 7 лет. Документы соответствуют стандартам российских и зарубежных банков, проекты имеют рыночную обоснованность и реалистичность прогнозов, а также мы осуществляем помощь в поиске инвестора и организации финансирования, юридическое сопровождение.

Стратегический маркетинг

Мы разрабатываем программы стратегического развития для брендов, продуктов, отдельных бизнес-единиц и промышленных предприятий. Как правило, программы включают в себя продуктовую, ценовую, сбытовую и коммуникационную стратегию. Проекты в области стратегического маркетинга актуальны как для крупных предприятий и финансово-инвестиционных компаний, которые планируют расширить сферу своих интересов, так и небольшим компаниям, которые задумываются о развитии бизнеса.

Девелопмент

Консалтинг в области девелопмента - это разработка лучших вариантов использования территории. Для этого наше маркетинговое агентство проводит исследования рынка недвижимости, анализирует возможные варианты строительства, оценивает рыночную целесообразность и экономический эффект от инвестирования в недвижимость. Маркетинговое агентство IndexBox предлагает комплекс профессиональных услуг по исследованию рынка недвижимости и разработке индивидуальной маркетинговой концепции строительства объекта.