

# 2018

## Пример анализа инвестиционного проекта



Питер-Консалт

Питер-Консалт

20.05.2018

## Оглавление

<b>1. Исходные данные для анализа инвестиционного проекта .....</b>	<b>3</b>
<b>2. Финансовый анализ инвестиционного проекта .....</b>	<b>5</b>
<b>2.1. Бюджет движения денежных средств.....</b>	<b>5</b>
<b>2.2. Прогнозный баланс.....</b>	<b>7</b>
<b>2.3. Бюджет доходов и расходов .....</b>	<b>9</b>
<b>3. Анализ эффективности инвестиционного проекта .....</b>	<b>11</b>
<b>3.1. Финансовые показатели .....</b>	<b>11</b>
<b>3.2. Показатели эффективности.....</b>	<b>12</b>
<b>3.3. Анализ безубыточности .....</b>	<b>12</b>
<b>3.4. Анализ чувствительности .....</b>	<b>13</b>

**1. Исходные данные для анализа инвестиционного проекта****Список продуктов/услуг**

Наименование	Ед. изм.	Нач. продаж
***	т.	01.08.2018

**Валюта проекта**

Основная валюта проекта - Рубли(тыс. руб.)

Валюта для расчета на внешнем рынке - Доллар США(\$ US)

Курс на момент ввода : 1 \$ US = 0.062 тыс. руб.

Название налога	База	Период	Ставка
НДС	Добав. стоим.	Квартал	18 %
НДФЛ	Зарплата	Месяц	13 %
Налог на прибыль	Прибыль	Квартал	20 %
Страховые взносы	Зарплата	Месяц	30 %

**Список этапов**

Название	Длительность	Дата начала	Дата окончания
Подготовка позиционирования компании (ви-зитки, сайт, логотип)	30	01.06.2018	30.06.2018
Командировки	30	01.06.2018	30.06.2018

**Планируемый объем поставок**

Продукт	Ед. изм.	8.2018	9.2018	10.2018	11.2018	12.2018	1.2019	2.2019	3.2019	4.2019	5.2019
***	т.	184	184	184	550	550	550	550	550	550	550

**Сбыт (Ценообразование)**

Продукт	Цена(тыс. руб.)
***	99,200

**Сбыт (Условия оплаты)**

Продукт/Вариант	Описание
***	
	Продажа в кредит
	Срок: 30 дней

**Прямые издержки \*\*\***

Наименование	(\$ US)
<b>Материалы и комплектующие</b>	<b>1 172,22</b>
Закупка	1 000,00
Логистика	122,22
Таможенный сбор	50,00
<b>Всего</b>	<b>1 172,22</b>

**План по персоналу**

Должность	Зарплата (тыс. руб.)	Платежи
ФОТ	500,00	Ежемесячно, весь проект

**Общие издержки**

Название	Сумма (тыс. руб.)	Платежи
<b>Управление</b>		
Бухгалтерия и учёт	30,00	Ежемесячно, весь проект
<b>Производство</b>		
Аренда склада	50,00	Ежемесячно, весь проект
Офис	15,00	Ежемесячно, весь проект
<b>Маркетинг</b>		
Бюджет маркетинга	50,00	Ежемесячно, весь проект

## 2. Финансовый анализ инвестиционного проекта

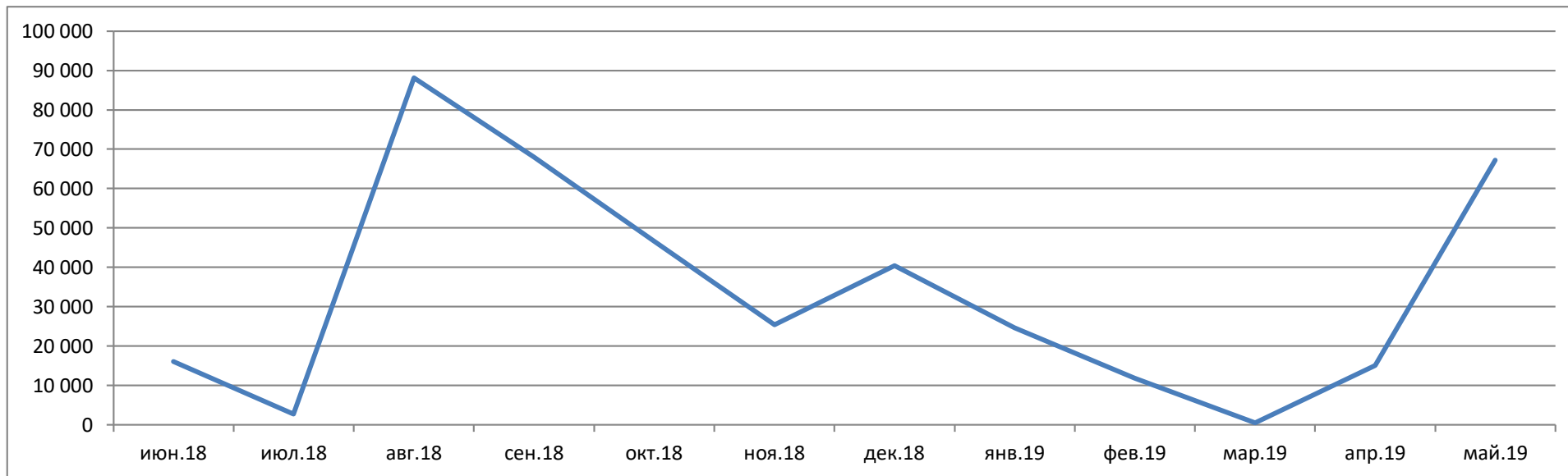
### 2.1. Бюджет движения денежных средств

Таблица 1. Бюджет движения денежных средств, тыс. руб.

Статья	6.2018	7.2018	8.2018	9.2018	10.2018	11.2018	12.2018	1.2019	2.2019	3.2019	4.2019	5.2019
Поступления от продаж				18 253	18 253	18 253	54 560	54 560	54 560	54 560	54 560	54 560
Затраты на материалы и комплектующие	12 802	12 389	13 763	37 585	37 585	38 683	38 683	38 683	38 683	37 449	1 650	1 650
Суммарные прямые издержки	12 802	12 389	13 763	37 585	37 585	38 683	38 683	38 683	38 683	37 449	1 650	1 650
Общие издержки	145	145	145	145	145	145	145	145	145	145	145	145
Затраты на персонал	500	500	500	500	500	500	500	500	500	500	500	500
Суммарные постоянные издержки	645	645	645	645	645	645	645	645	645	645	645	645
Налоги	215	215	215	215	1 291	215	215	5 994	215	215	12 649	215
Кэш-фло от операционной деятельности	-13 662	-13 249	-14 623	-20 193	-21 268	-21 291	15 017	9 237	15 017	16 251	39 616	52 050
Другие издержки подготовительного периода	320											
Кэш-фло от инвестиционной деятельности	-320											
Собственный (акционерный) капитал	30 000											
Займы			100 000									
Выплаты в погашение займов								25 000	25 000	25 000	25 000	
Выплаты процентов по займам									2 812	2 604		
Кэш-фло от финансовой деятельности	30 000		100 000					-25 000	-27 812	-27 604	-25 000	
Баланс наличности на начало периода		16 018	2 768	88 146	67 953	46 685	25 394	40 411	24 648	11 852	499	15 115
<b>Баланс наличности на конец периода</b>	<b>16 018</b>	<b>2 768</b>	<b>88 146</b>	<b>67 953</b>	<b>46 685</b>	<b>25 394</b>	<b>40 411</b>	<b>24 648</b>	<b>11 852</b>	<b>499</b>	<b>15 115</b>	<b>67 165</b>

Пример анализа инвестиционного проекта ©Питер-Консалт

С учётом запланированных инвестиций проект не испытывает дефицита финансирования на всём периоде планирования. Свободные денежные средства растут с момента погашения кредита в апреле 2019 года, составляя к концу периода планирования величину более 67 млн. руб.

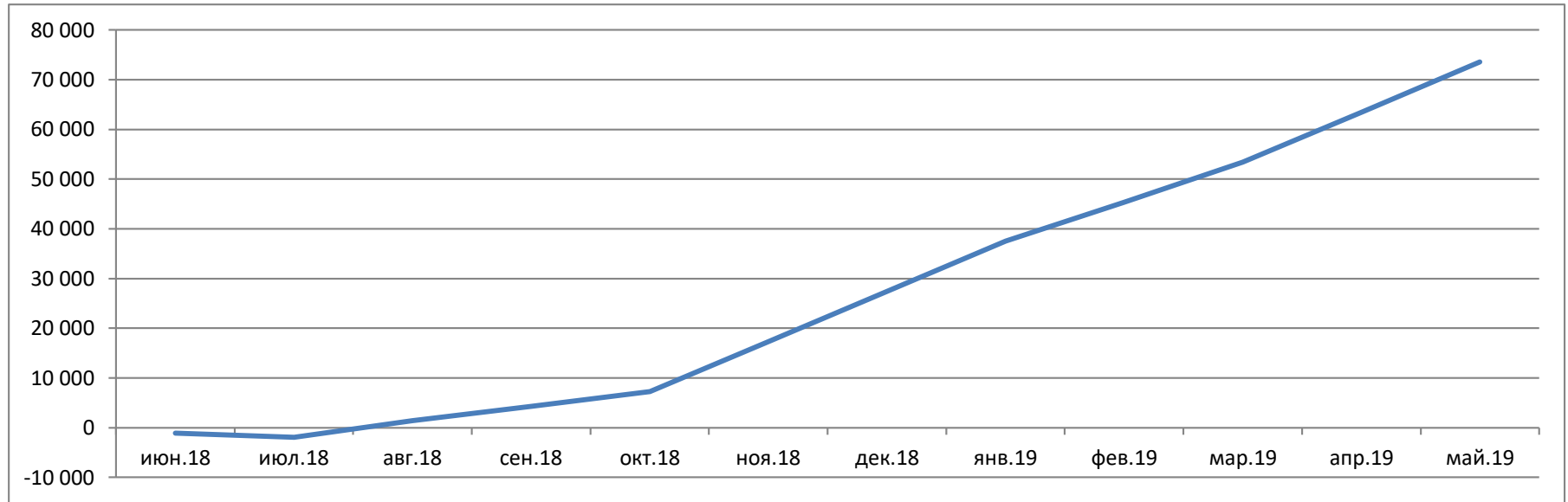


**Рисунок 1. Баланс наличности на конец периода, тыс. руб.**

**2.2. Прогнозный баланс****Таблица 2. Прогнозный баланс, тыс. руб.**

Статья	6.2018	7.2018	8.2018	9.2018	10.2018	11.2018	12.2018	1.2019	2.2019	3.2019	4.2019	5.2019
Денежные средства	16 018	2 768	88 146	67 953	46 685	25 394	40 411	24 648	11 852	499	15 115	67 165
Счета к получению			18 253	18 253	18 253	54 560	54 560	54 560	54 560	54 560	54 560	54 560
Краткосрочные предоплаченные расходы	12 873	25 285	27 759	50 882	75 301	75 697	75 301	75 301	75 301	74 067	37 033	
Суммарные текущие активы	28 891	28 053	134 157	137 088	140 238	155 651	170 272	154 509	141 713	129 126	106 708	121 725
<b>СУММАРНЫЙ АКТИВ</b>	<b>28 891</b>	<b>28 053</b>	<b>134 157</b>	<b>137 088</b>	<b>140 238</b>	<b>155 651</b>	<b>170 272</b>	<b>154 509</b>	<b>141 713</b>	<b>129 126</b>	<b>106 708</b>	<b>121 725</b>
Отсроченные налоговые платежи					220		4 527	3 671	8 032	12 434	4 923	9 846
Краткосрочные займы			100 000	100 000	100 000	100 000	100 000	75 000	50 000	25 000		
Счета к оплате			2 784	2 784	2 784	8 323	8 323	8 323	8 323	8 323	8 323	8 323
Суммарные краткосрочные обязательства			102 784	102 784	103 004	108 323	112 850	86 994	66 355	45 757	13 246	18 169
Капитал внесенный сверх номинала	30 000	30 000	30 000	30 000	30 000	30 000	30 000	30 000	30 000	30 000	30 000	30 000
Нераспределенная прибыль	-1 109	-1 947	1 373	4 304	7 235	17 328	27 422	37 515	45 359	53 369	63 462	73 556
Суммарный собственный капитал	28 891	28 053	31 373	34 304	37 235	47 328	57 422	67 515	75 359	83 369	93 462	103 556
<b>СУММАРНЫЙ ПАССИВ</b>	<b>28 891</b>	<b>28 053</b>	<b>134 157</b>	<b>137 088</b>	<b>140 238</b>	<b>155 651</b>	<b>170 272</b>	<b>154 509</b>	<b>141 713</b>	<b>129 126</b>	<b>106 708</b>	<b>121 725</b>

Нераспределённая прибыль планируемого бизнеса начинает накапливаться с августа 2018 году и к концу периода планирования составляет более 73 млн. руб.



**Рисунок 2. Нераспределенная прибыль, тыс. руб.**

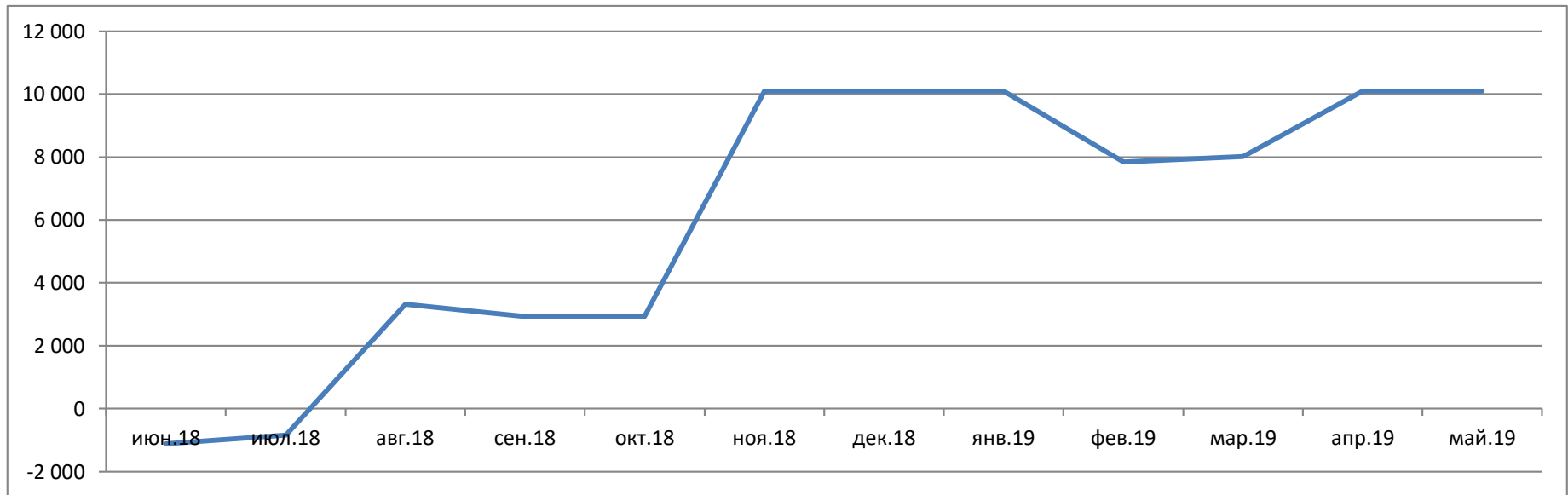


### 2.3. Бюджет доходов и расходов

Таблица 3. Бюджет доходов и расходов, тыс. руб.

Статья	6.2018	7.2018	8.2018	9.2018	10.2018	11.2018	12.2018	1.2019	2.2019	3.2019	4.2019	5.2019
Валовый объем продаж			15 468	15 468	15 468	46 237	46 237	46 237	46 237	46 237	46 237	46 237
Чистый объем продаж			15 468	15 468	15 468	46 237	46 237	46 237	46 237	46 237	46 237	46 237
Материалы и комплектующие			10 967	10 967	10 967	32 782	32 782	32 782	32 782	32 782	32 782	32 782
Суммарные прямые издержки			10 967	10 967	10 967	32 782	32 782	32 782	32 782	32 782	32 782	32 782
Валовая прибыль			4 501	4 501	4 501	13 455	13 455	13 455	13 455	13 455	13 455	13 455
Административные издержки	25	25	25	25	25	25	25	25	25	25	25	25
Производственные издержки	55	55	55	55	55	55	55	55	55	55	55	55
Маркетинговые издержки	42	42	42	42	42	42	42	42	42	42	42	42
Зарплата производственного персонала	715	715	715	715	715	715	715	715	715	715	715	715
Суммарные постоянные издержки	838	838	838	838	838	838	838	838	838	838	838	838
Проценты по кредитам									2 812	2 604		
Суммарные непроизводственные издержки									2 812	2 604		
Другие издержки	271											
Прибыль до выплаты налога	-1 109	-838	3 663	3 663	3 663	12 617	12 617	12 617	9 804	10 013	12 617	12 617
Прибыль от курсовой разницы						0	0	0	0	0	0	0
Налогооблагаемая прибыль			1 716	3 663	3 663	12 617	12 617	12 617	9 804	10 013	12 617	12 617
Налог на прибыль			343	733	733	2 523	2 523	2 523	1 961	2 003	2 523	2 523
<b>Чистая прибыль</b>	<b>-1 109</b>	<b>-838</b>	<b>3 320</b>	<b>2 931</b>	<b>2 931</b>	<b>10 094</b>	<b>10 094</b>	<b>10 094</b>	<b>7 844</b>	<b>8 010</b>	<b>10 094</b>	<b>10 094</b>

Как видно из таблицы, компания начинает показывать устойчивую операционную прибыль с августа 2018 года.



**Рисунок 3. Чистая прибыль, тыс. руб.**

### 3. Эффективность проекта

#### 3.1. Финансовые показатели

**Таблица 4. Финансовые показатели**

Статья	6.2018	7.2018	8.2018	9.2018	10.2018	11.2018	12.2018	1.2019	2.2019	3.2019	4.2019	5.2019
Коэффициент текущей ликвидности (CR), %			131	133	136	144	151	178	214	282	806	670
Чистый оборотный капитал (NWC), тыс. руб.	28 891	28 053	31 373	34 304	37 235	47 328	57 422	67 515	75 359	83 369	93 462	103 556
Коэфф. оборачиваем. активов (TAT)			1	1	1	4	3	4	4	4	5	5
Коэфф. рентабельности чистой прибыли (NPM), %			21	19	19	22	22	22	17	17	22	22
Рентабельность инвестиций (ROI), %	-46	-36	30	26	25	78	71	78	66	74	114	100

Показатели ликвидности характеризуют способность компании удовлетворять претензии держателей краткосрочных долговых обязательств. Рекомендуемые значения коэффициента текущей ликвидности – 100%-200%. Как видно из таблицы, платёжеспособность компании не вызывает сомнения на всём периоде планирования.

Чистый оборотный капитал растёт высокими темпами и концу периода планирования превышает 103 млн. руб.

Оборачиваемость активов высокая с ноября 2018 года, что свидетельствует о высокой степени использования активов.

Планируемый бизнес демонстрирует высокую рентабельность по чистой прибыли и рентабельность инвестиций с момента начала продаж.

### 3.2. Показатели эффективности

Показатель	Значение
Период окупаемости - РВ, мес.	12
Средняя норма рентабельности - ARR, %	135,53
Чистый приведенный доход - NPV	37 165
Индекс прибыльности - PI	1,36
Внутренняя норма рентабельности - IRR, %	72,91
Модифицированная внутренняя норма рентабельности - MIRR, %	35,53

Анализируя показатели эффективности, можно сделать вывод о том, что предлагаемое вложение средств является эффективным. Об этом свидетельствуют:

- большое положительное значение Чистого приведенного дохода к концу периода расчёта;
- значение Индекса прибыльности гораздо больше 1;
- значение показателя Внутренняя норма рентабельности значительно превышает процентную ставку по долгосрочным кредитам.

### 3.3. Анализ безубыточности

Точка безубыточности характеризует объем выручки, который должен быть заработан предприятием для обеспечения текущей безубыточности проекта. «Запас прочности» показывает на сколько прогнозная выручка отличается от точки безубыточности.

Точка безубыточности ниже запланированного объёма продаж:

**Таблица 5. Точка безубыточности, тонн.**

Продукт	6.2018	7.2018	8.2018	9.2018	10.2018	11.2018	12.2018	1.2019	2.2019	3.2019	4.2019	5.2019
***			34,25	34,25	34,25	34,25	34,25	34,25	149,22	140,70	34,25	34,25

Запас финансовой прочности велик в абсолютных значениях:

**Таблица 6. Абсолютный запас финансовой прочности, тыс. руб.**

Продукт	6.2018	7.2018	8.2018	9.2018	10.2018	11.2018	12.2018	1.2019	2.2019	3.2019	4.2019	5.2019
***			12 589,10	12 589,10	12 589,10	43 357,92	43 357,92	43 357,92	33 692,79	34 408,73	43 357,92	43 357,92

Запас финансовой прочности велик также в относительных значениях:

**Таблица 7. Относительный запас финансовой прочности, %**

Продукт	6.2018	7.2018	8.2018	9.2018	10.2018	11.2018	12.2018	1.2019	2.2019	3.2019	4.2019	5.2019
***			81,39	81,39	81,39	93,77	93,77	93,77	72,87	74,42	93,77	93,77

### 3.4. Анализ чувствительности

**Таблица 8**

№	Параметры	-20%	-10%	0%	10%	20%
	<b>NPV</b>					
1	Цена сбыта	-22 207,82	8 669,28	37 164,90	65 660,52	94 156,14
2	Прямые издержки	84 128,50	60 646,70	37 164,90	13 683,11	-10 936,72
3	Общие издержки	37 419,51	37 292,21	37 164,90	37 037,60	36 910,29
4	Ставки по кредитам	38 031,57	37 598,24	37 164,90	36 731,57	36 298,24

Анализ чувствительности по чистому денежному потоку (NPV) демонстрирует хорошую устойчивость бизнеса к колебанию параметров. Даже при падении продаж на 10% от плана компания остаётся рентабельной. Бизнес также останется рентабельным, если себестоимость превысит плановое значение на 10%.

Проект мало чувствителен к увеличению общих издержек и ставки по кредиту.