

PRO
CONSULTING®
АНАЛИТИКА РЫНКОВ · ФИНАНСОВЫЙ КОНСАЛТИНГ



БИЗНЕС-ПЛАН

**Проект организации кадрового
агентства по трудоустройству ...**

Данный документ был подготовлен специалистами компании Pro-Consulting и является конфиденциальным. Получатель данного документа обязуется соблюдать его конфиденциальность, которая распространяется на сотрудников Получателя, а также аффилированных лиц, кроме тех, которые заинтересованы в рассмотрении предложения изложенного в данном документе. Документ может быть раскрыт по требованию органов власти, в соответствии с действующим законодательством. Не является конфиденциальной та информация, которая уже публично доступна и является общеизвестной.

Данный документ был подготовлен компанией Pro-Consulting в ноябре 2017 года, основываясь на доступной, на данную дату, информации. Информация, на которой базируется данный документ, происходит из источников, которые, по мнению Pro-Consulting, можно считать надежными и адекватными.

В текущем бизнес-плане описан и проведен расчет концептуальных моментов и экономических показателей **при организации и ведении выбранного** вида бизнеса. При дальнейшей организации и реализации проекта соответствие и выход предприятия на прогнозируемые расчетные показатели, точно также как и конечная стоимость проекта, будут зависеть от сложившейся экономической ситуации в стране, выбранных контрагентов, в числе которых поставщики необходимого оборудования и материалов, подрядные компании, а также от выбранных методов построения взаимоотношений с клиентами, политики сотрудничества с поставщиками ресурсов, эффективного менеджмента и проводимой маркетинговой политики. Поэтому, при рассмотрении документа, необходимо принимать во внимание, что расчетные данные являются прогнозными и могут отличаться от достигнутых предприятием результатов. Ни компания Pro-Consulting, ни ее сотрудники, ни собственники не несут ответственности за эффективность реализации и внедрения проекта.

О финансовом консультанте

Компания **Pro-Consulting** – ведущий игрок на украинском рынке консалтинговых услуг. Мы - лидеры в проведении маркетинговых исследований, анализе товарных и финансовых рынков, подготовке бизнес-планов и других инвестиционных документов.

Мы работаем для Вас с 2004 года и за этот период подготовили более 700 аналитических обзоров и маркетинговых исследований по различным рыночным направлениям, разработали свыше 300 различных инвестиционных проектов по открытию бизнеса и развитию существующего, привлечению целевого финансирования, оценке стоимости компании. Более детальная информация по опыту подготовленных нами проектов находится у нас на сайте <http://pro-consulting.ua> в разделе реализованные проекты

С 2005 года компания **Pro-Consulting** – полномочный и постоянный член Украинской Ассоциации маркетинга; с 2010 года – член Ассоциации Консалтинговых фирм. По итогам 2011 года компанию признано победителем первого конкурса на получение Международной премии им. Габриеля Аль-Салем «За выдающиеся достижения в консалтинге». **Мы стали первой украинской компанией, которая получила статус «Консультант года».**

Среди наших клиентов – международные компании, лидеры рынков по своим направлениям, компании малого и среднего бизнеса, которые активно развиваются, предприниматели и начинающие бизнесмены. С информацией о наших клиентах, а также их рекомендациями Вы можете ознакомиться на сайте компании в разделе Клиенты.

По всем вопросам, касающимся данного документа, пожалуйста, обращайтесь:

ООО «Компания «Про-Консалтинг»
www.pro-consulting.ua
Украина, 03150, г. Киев,
ул. Предславинская, 11, 5 этаж
Тел./факс: +38(044) 591-52-53;
+38(044) 591- 52- 63

Pro-Consulting, LLC
www.pro-consulting.ua
11 Predslavynska Str., 5 floor
Kyiv - 03150, Ukraine
Tel: +38(044) 591-52-53;
+38(044) 591- 52- 63

СОДЕРЖАНИЕ

1. РЕЗЮМЕ ПРОЕКТА	4
2. ОПИСАНИЕ ПРОЕКТА	5
4. ПРОИЗВОДСТВЕННЫЙ ПЛАН	7
5. ОРГАНИЗАЦИОННЫЙ ПЛАН	10
6. ИНВЕСТИЦИОННЫЙ ПЛАН	11
7. ФИНАНСОВЫЙ ПЛАН	12
7.1. Исходные данные для расчетов и их аргументация	12
7.2 Прогноз продаж по проекту.....	14
7.3. Формирование прибыли по проекту.....	15
7.4. Прогноз движения денежных потоков по проекту	16
7.5 Показатели инвестиционной привлекательности и рентабельности проекта	19
8. АНАЛИЗ РИСКОВ ПРОЕКТА	21
8.1. Анализ рисков проекта	21
8.2. SWOT-анализ.....	22
9. ВЫВОДЫ	23

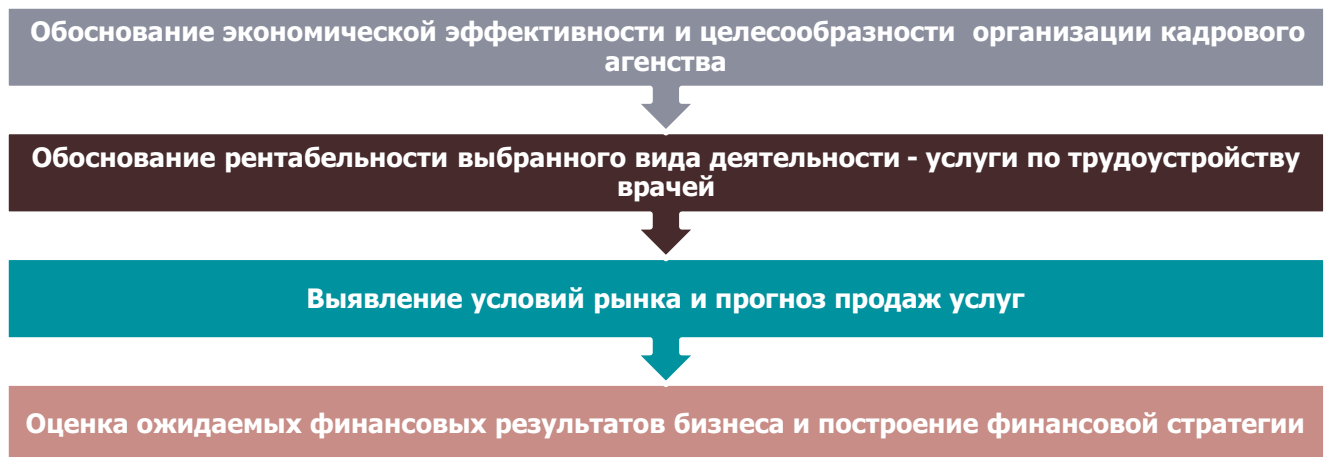
РЕЗЮМЕ ПРОЕКТА

Концепция проекта	Проектом предполагается организация кадрового агентства по трудоустройству украинских врачей в Германии	
График реализации проекта	Проектный период	4 года
Бюджет проекта	Стоимость проекта	
	<i>Собственные средства</i>	
	<i>Кредитные средства</i>	
Прибыльность проекта	Валовой доход	
	Капитализированная чистая прибыль	
	Совокупный денежный поток	
Инвестиционная привлекательность проекта	Ставка дисконта	
	Период (срок) окупаемости проекта - PP, лет	
	Discount payback period (Дисконтированный период окупаемости) - DPP, лет	
	Net Present Value (Чистая текущая стоимость проекта) - NPV	
	Internal rate of return (Внутренняя ставка дохода) - IRR	
	Profitability index (Индекс прибыльности вложений) - PI	

ОПИСАНИЕ ПРОЕКТА

Целью реализации проекта является создание кадрового агентства по трудоустройству украинских врачей в персонала для медицинских учреждений в Германии является весьма привлекательным и перспективным бизнесом.

Рисунок 1. Цели бизнес-плана



Целью создания кадрового является получение прибыли благодаря быстрому росту объема продаж, высокому качеству обслуживания и низким производственным затратам.

Залогом успеха проекта является высокое качество и оперативность оказания как услуг, а также правильный маркетинг.

Рисунок 2. Основные задачи проекта



Услуги, которые будет предоставлять агентство, можно объединить в два блока:

- поиск места работы врачам и оказание всех связанных с трудоустройством услуг (подготовка резюме, переводы документов, помощь в нахождении жилья, консультативная поддержка и т.д.);
-

Реализация проекта позволит:

- ✓ Удовлетворить потребительский спрос в аспекте ассортимента услуг;
- ✓
- ✓ Увеличить рыночную стоимость компании.

Основные параметры, взятые для расчета в проекте:

- расчётный срок проекта – 4 года (48 месяцев).
- валюта расчета показателей проекта – евро.

4. ПРОИЗВОДСТВЕННЫЙ ПЛАН

Данный проект предусматривает открытие агентства по трудоустройству украинских врачей в Германии с последующим приобретением и удержанием конкурентных позиций на рынке. Главный приоритет агентства – бережное отношение к своим клиентам и четкое понимание их потребностей, а затем профессиональное решение получаемых запросов.

.....

Процесс подбора персонала выглядит следующим образом:

1. Выбор соискателей из базы данных по анкетным данным с учетом пожеланий клиентов;
2. Тестирование потенциальных соискателей на наличие
3. Презентация наиболее успешных кандидатов заказчику.

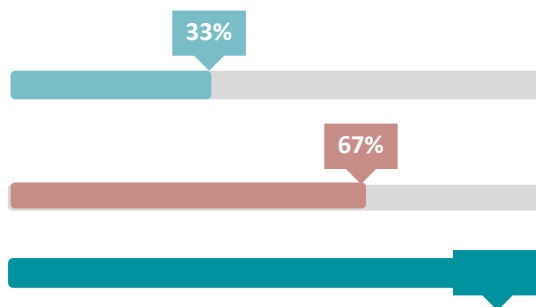
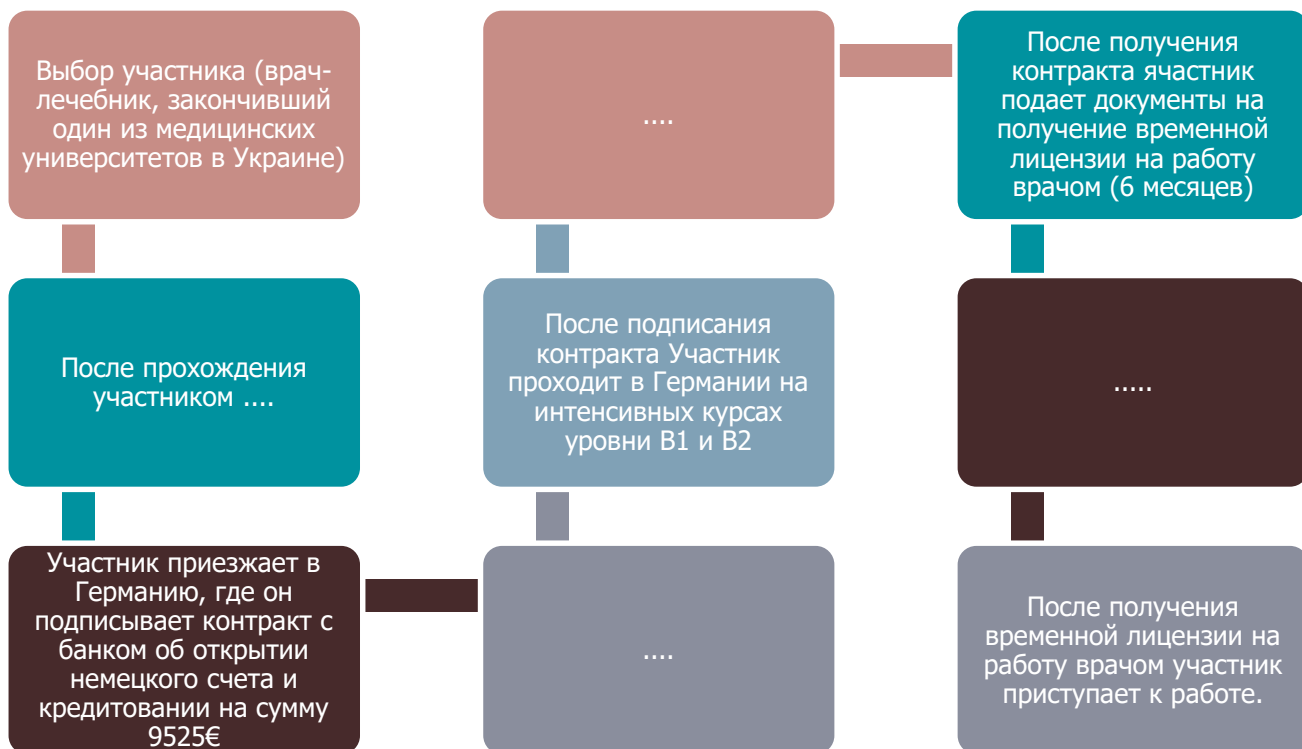


Рисунок 3. Последовательность действий компании



Весь процесс трудоустройства занимает около 20-24 месяцев.

Стоимость услуг подбора персонала будет равна

Оплата услуг агентства участником будет осуществляться не сразу, а в среднем через 11 месяцев после подписания контракта с агентством. Средний платеж в месяц составит

Проектом предусмотрено, что агентство привлечет следующее количество участников:

- 1 год - 5 участников.
- 2 год - 10 участников.
- 3 год и далее – 20 участников.


График платежей приведен в таблице ниже.

Таблица 1. График платежей

Участник	Цена услуг, EUR/чел	Месяц заключения договора	Месяц начала оплат	К-во месяцев оплат	2017 год	2018 год	2019 год	2020 год
1								
2								
3								
4								
5								
6								
7								
8								
9								
10								
11								
12								
13								
14								
15								
16								
17								
18								
19								
20								
21								
22								
23								
24								
25								
26								
27								
28								
29								
30								
31								
32								
33								
34								
35								

Тестирование потенциальных соискателей

Оценка персонала – серьезный и наиболее важный шаг для агентства на пути к повышению эффективности бизнеса. Прежде чем презентовать кандидата(-ов) заказчику, необходимо оценить целый спектр индивидуальных особенностей каждого сотрудника, потенциал, сильные и слабые стороны, мотивационные характеристики, уровень профессионализма.



Оценка персонала - незаменимый инструмент управления кадровым ресурсом компании, который позволяет решать следующие задачи:

- оценка соответствия кандидата требованиям вакансии;
- оценка готовности сотрудника к конкретно открытой вакансии;
-

Работа по оценке персонала ведется на основе отработанной методики и состоит из следующих шагов: постановка задачи, выбор метода, проведение оценки, обработка результатов, предоставление отчета и рекомендаций по оптимизации использования кадрового ресурса. Специалисты агентства проводят оценку персонала, используя комплекс методов:

- экспресс-тестирование;
- комплексное тестирование;
-

5. ОРГАНИЗАЦИОННЫЙ ПЛАН

Общее количество персонала, которое понадобится для реализации проекта, составит 1 человек. Общее руководство компанией и управление текущей деятельностью будет осуществляться владельцем агентства. Форма предприятия на начальных этапах будет ЧП.

Проектный период по бизнес-плану составляет 4 года.

Начало оказания услуг по проекту запланировано с августа 2017 года.

Время, необходимое для организации обустройства агентства составляет 2 месяца (июль-август 2017 года).

Таблица 2 . Работы по проекту и график вложения средств

Статьи расходов	1 мес.	2 мес.	3 мес	4 мес.	5 мес.	6 мес.	7 мес.	8 мес.	9 мес.	10 мес.	11 мес.	12 мес.	1 год
Бизнес-план													
Сайт фирмы													
Подготовка контракта													
Пополнение оборотных средств													
Всего капиталовложений													

Статьи расходов	13 мес.	14 мес.	15 мес.	16 мес.	17 мес.	18 мес.	19 мес.	20 мес.	21 мес.	22 мес.	23 мес.	24 мес.	2 год
Бизнес-план													
Сайт фирмы													
Подготовка контракта													
Пополнение оборотных средств													
Всего капиталовложений													

6. ИНВЕСТИЦИОННЫЙ ПЛАН

Инвестиционный раздел бизнес-плана отражает инвестиционные затраты предприятия (долгосрочные капиталовложения), направленные на приобретение материальных и нематериальных активов.

Общая стоимость проекта составляет ... Финансирование проекта будет происходить за счет средств инициатора проекта

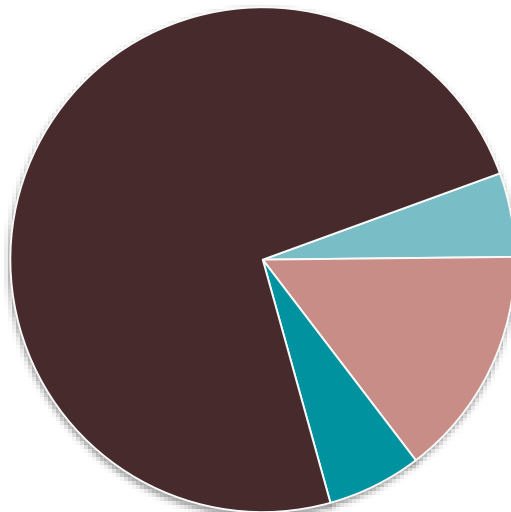
Направления капиталовложений в проект выглядят следующим образом:

Таблица 3. Направления инвестирования

Статьи расходов	Собственные средства	Кредитные средства	Всего
Бизнес-план			
Сайт фирмы			
Подготовка контракта			
Пополнение оборотных средств			
Стоимость проекта			

Наибольший объем инвестиций по проекту будет направлен на пополнение оборотных средств (покрытие текущих расходов до момента получения первых платежей) –

Рисунок 4. Структура инвестиционных вложений



7. ФИНАНСОВЫЙ ПЛАН

Данный раздел содержит оценку инвестиционной привлекательности и рентабельности проекта по открытию кадрового агентства по трудоустройству украинских врачей в Германии. Необходимо отметить, что в текущем бизнес-плане описан и проведен расчет концептуальных моментов и экономических показателей. При дальнейшей организации и реализации проекта соответствие и выход на прогнозируемые расчетные показатели, точно также как и конечная стоимость проекта, будут зависеть от сложившейся экономической ситуации, выбранных контрагентов, а также от выбранных методов построения взаимоотношений с клиентами, эффективного менеджмента и проводимой маркетинговой политики. Поэтому, при рассмотрении документа, необходимо принимать во внимание, что расчетные данные являются прогнозными и могут отличаться от достигнутых результатов.

7.1. Исходные данные для расчетов и их аргументация

Для организации расчетов по проекту, были приняты следующие параметры бизнеса, которые можно разделить на группы:

- общие параметры;
- параметры работы;
- налогообложение (государственное регулирование).

Общие параметры используются для описания основных допущений в процессе расчетов, которые влияют на финансовую часть проекта.

Таблица 4. Общие параметры по проекту

№ п/п	Параметры	Допущения
1.	Общие параметры	
1.1.	Расчетный период Проекта, лет	
1.2.	Валюта расчетов	
1.3.	Ставка дисконтирования, % годовых	

Параметры работы касаются стоимости и объемов предоставляемых услуг, а также структуры основных затрат.

Таблица 5. Параметры работы

№ п/п	Параметры	Допущения
2.	Параметры работы	
2.1	Стоимость услуг кадрового агентства (EUR /чел)	
		1 год
		2 год
		3 год и далее
		для участника
		для больницы
2.2	Количество участников	
		1 год
		2 год
		3 год и далее
2.3	Административно-хозяйственные затраты, EUR/мес	
		1 год
		2 год
		3 год и далее

№ п/п	Параметры	Допущения
2.4	Услуги по подготовке и рассылке резюме, EUR/мес	
		1 год
		2 год
		3 год и далее
2.5	Реклама, EUR/мес	
		2 год
		с 3-го года
2.6	Возмещение расходов, % от прошлогодних расходов	

Параметры налогообложения приняты по проекту, в соответствии с законодательством о налогообложении деятельности предприятий на территории ...

Таблица 6. Налогообложение по проекту

№ п/п	Параметры	Допущения
3.	Налогообложение	
3.1	Налог на солидарность	
3.2	Промысловый налог	
		<i>коэффициент</i>
		<i>необлагаемый налогом минимум в год</i>
3.3	НДС	
		первые 2 года
3.4	Социальные выплаты	
		медицинское страхование
		медицинское страхование (минимум) в месяц
		медицинское страхование (максимум) в месяц
		страхование на случай потребности в уходе
		страхование на случай потребности в уходе (минимум) в месяц
		страхование на случай потребности в уходе (максимум) в месяц
3.5	Необязательное страхование гражданской ответственности и страхование расходов на юридическую помощь в год	

7.2 Прогноз продаж по проекту

План продаж был сформирован на основании опыта работы операторов данного рынка, исходя из количества потенциальных участников, которым предоставляются услуги, а также стоимости услуг.

Период реализации начинается с сентября 2017 года. Общий объём продаж за проектный период составит ...

- первый проектный год – € 0.
- второй проектный год – ...

Таблица 7. Прогнозный план продаж по проекту

Месяц проекта	2017 год	2018 год	2019 год	2020 год	ВСЕГО
Трудоустройство врачей					
К-во новых участников					
Цена услуг, EUR/чел					
ВСЕГО ПРОДАЖ, EUR					
ВСЕГО ПОСТУПЛЕНИЙ, EUR					

7.3. Формирование прибыли по проекту

За весь прогнозируемый период показатели прибыли и затрат позволяют сформировать накопленную чистую прибыль в размере

...

Таблица 8. Отчет о прибылях и убытках

Месяц проекта	2017 год	2018 год	2019 год	2020 год	ВСЕГО
Sales (Валовой доход)					
НДС					
Чистый валовой доход					
Себестоимость предоставляемых услуг					
Услуги по подготовке и рассылке резюме					
Социальные выплаты					
Необязательное страхование гражданской ответственности и страхование расходов на юридическую помощь					
Gross Profit (валовая прибыль/убыток)					
Реклама					
Административно-хозяйственные затраты					
EBITDA					
EBIT					
Финансовые доходы					
Финансовые затраты					
Прибыль до налогообложения					
Промысловый налог					
Подоходный налог					
Налог на солидарность					
Net Profit / Loss (Чистая прибыль/убыток)					

7.4. Прогноз движения денежных потоков по проекту

В процессе реализации данного проекта ожидается увеличение денежных потоков.

Поступления

Поступления по проекту состоят из следующих статей:

- поступления за оказанные услуги;
- поступления

Начало поступлений за оказанные услуги планируется с июля 2018 года, с дальнейшим ростом размера выручки по мере увеличения количества клиентов. Таким образом, за 4 года реализации проекта поступления за предоставленные услуги составят ..., а ежегодные поступления от продаж составят:

- первый проектный год – € 0.
- второй проектный год – ...

Следующей статьей поступлений выступают собственные средства, которые будут вложены с июля 2017 года по июнь 2018 года в размере Вложение средств будет происходить по такому графику:

июл.17
авг.17
сен.17
окт.17
ноя.17
дек.17
январ.18
фев.18
мар.18
апр.18
май.18
июн.18

Еще одной статьей поступлений выступает возмещение расходов, поступления которых начнутся в 2018 году и составят за проектный период € 8 982. Выборка возмещения расходов будет происходить по такому графику:

- первый проектный год –

Платежи

Платежи по проекту предоставлены операционными расходами, налоговыми платежами и отчислениями, а также расходами CAPEX (инвестиционные расходы).

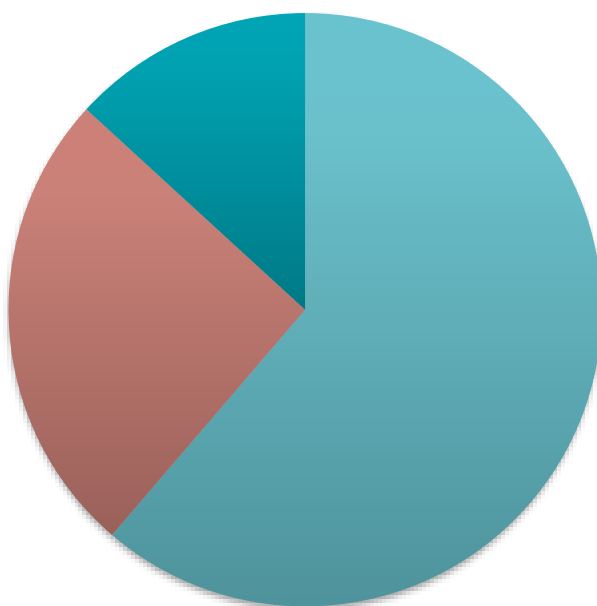
Совокупная величина операционных расходов за 4 года реализации проекта планируется на уровне

Таблица 9. Операционные расходы по проекту

Расходы по проекту	Всего	Удельный вес в общих расходах	Удельный вес в чистом валовом доходе
Услуги по подготовке и рассылке резюме			
Реклама			
Административно-хозяйственные расходы			
Всего операционных расходов			

Прогнозная структура операционных расходов представлена на рисунке .

Рисунок 5. Структура операционных расходов



Суммарная величина инвестиционных расходов (CAPEX) по проекту составит ...

Таблица 10. Суммарная величина инвестиционных расходов (CAPEX) по проекту

Инвестиционные затраты	
Бизнес-план	
Сайт фирмы	
Подготовка контракта	

Платежи в бюджет:

- Социальные выплаты за 4 года составят ...
- Величина необязательного страхования гражданской ответственности и страхования расходов на юридическую помощь за тот же период - ...
- НДС за 4 года составит ...
- Промысловый и подоходный налог составят за 4 года соответственно.

- Величина налога на солидарность - ...

Таблица 11. Прогнозный отчет о движении денежных средств

Месяц проекта	2017 год	2018 год	2019 год	2020 год	ВСЕГО
ПОСТУПЛЕНИЯ					
Заемные средства					
Собственные средства					
Реализация услуг					
Возмещение расходов					
ВЫПЛАТЫ					
Операционные затраты					
Услуги по подготовке и рассылке резюме					
Реклама					
Административно-хозяйственные расходы					
Налоговые платежи					
Социальные выплаты					
Необязательное страхование гражданской ответственности и страхование расходов на юридическую помощь					
<i>НДС оплата</i>					
Промысловый налог					
Подоходный налог					
Налог на солидарность					
Инвестиционные затраты					
Бизнес-план					
Сайт фирмы					
Подготовка контракта					
ДЕНЕЖНЫЕ СРЕДСТВА					
На начало периода					
Денежный поток					
На конец периода					

7.5 Показатели инвестиционной привлекательности и рентабельности проекта (NPV, IRR, DPP, PI и др.)

При ставке дисконтирования 5%, были получены следующие показатели, характеризующие эффективность реализации проекта:

Таблица 12. Показатели эффективности

Показатель	Единица измерения	Значение
Период окупаемости (Payback period)-PP	мес	
Дисконтированный период окупаемости (Discount payback period)-DPP	мес	
Проектный период(Project period) PP	мес	
Чистая приведенная стоимость проекта (Net Present Value) - NPV	EUR	
Внутренняя ставка дохода (Internal rate of return)- IRR	%	
Индекс прибыльности вложений (Profitability index)- PI	ед	
Рентабельность продаж (Return On Sales, Net Profit Margin) - ROS	%	
Рентабельность инвестиций (Return on investment) - ROI	%	

Показатели эффективности проекта характеризуются следующим образом:

Чистая текущая стоимость проекта (NPV)

Данный показатель, согласно данных Таблицы больше «0». Полученная сумма показателя чистой приведенной стоимости подтверждает прибыльность проекта и свидетельствует о том, что все приведенные к сегодняшней стоимости денежные поступления превышают вложенные в проект денежные средства на величину ..., что свидетельствует о высокой эффективности осуществляемых инвестиций.

Показатель NPV представляет собой разницу между всеми денежными поступлениями и выплатами, приведенными к текущему моменту времени (моменту оценки инвестиционного проекта). Он показывает величину денежных средств, которую инвестор ожидает получить от проекта, после того, как денежные поступления окупят его первоначальные инвестиционные затраты и периодические денежные выплаты, связанные с осуществлением проекта. Поскольку денежные платежи оцениваются с учетом их стоимости во времени и рисков, NPV можно интерпретировать как стоимость, добавляемую проектом. Ее также можно интерпретировать как общую прибыль инвестора за проектный период от вложения инвестиций в реализацию текущего проекта.

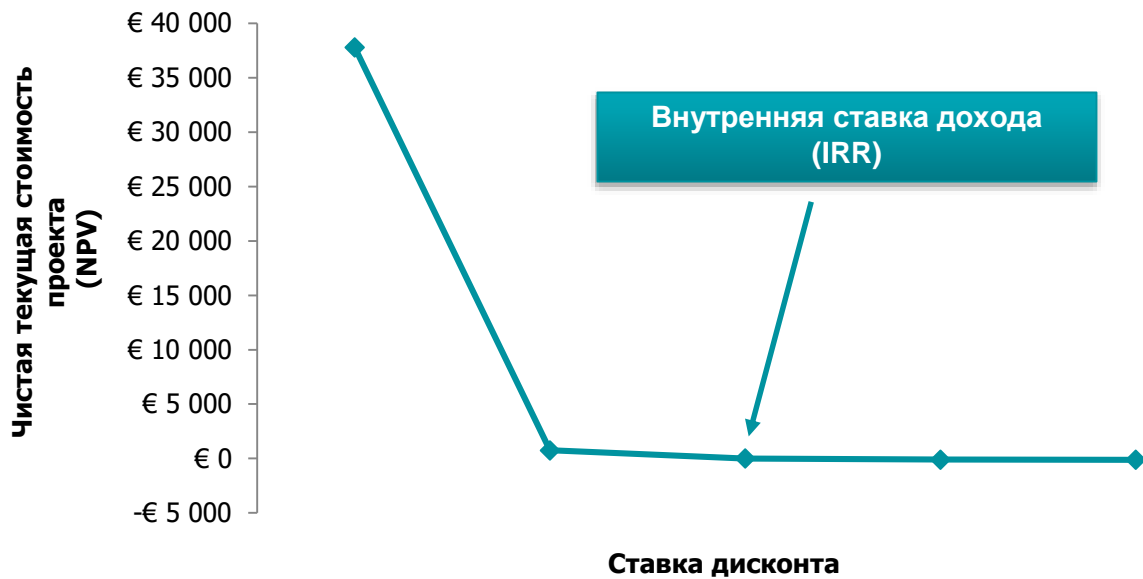
Внутренняя ставка доходности проекта (IRR)

Внутренняя ставка дохода (средний доход на вложенный капитал, обеспечиваемый данным инвестиционным проектом) равна

При данной ставке настоящая стоимость денежных потоков по проекту равна настоящей стоимости затрат по проекту. Внутренняя ставка доходности определяет максимальную стоимость привлекаемого капитала, при которой инвестиционный проект

остаётся выгодным. Другими словами, это средний доход на вложенный капитал, обеспечиваемый данным инвестиционным проектом, т.е. эффективность вложений капитала в данный проект равна эффективности инвестирования под ...% процентов в какой-либо финансовый инструмент с равномерным доходом.

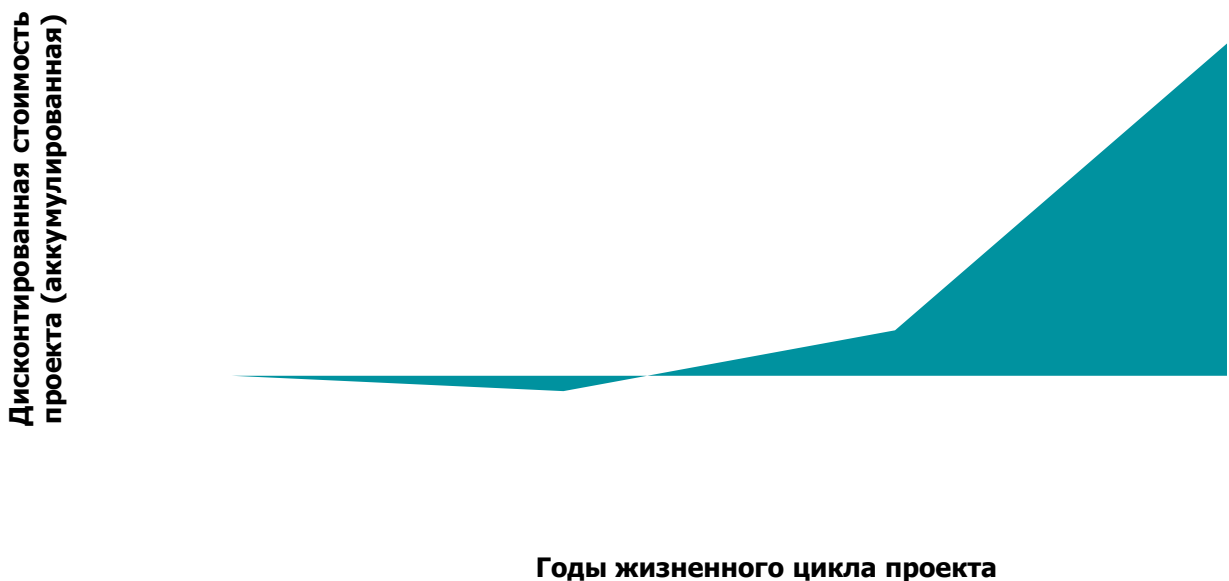
Рисунок 6. Внутренняя ставка доходности



Дисконтированный период окупаемости проекта

Дисконтированный период окупаемости проекта составляет ... месяца. Это означает, что проект полностью окупиться с учетом фактора дисконта за 1 года и 3 месяца.

Рисунок 7. Дисконтированный период окупаемости проекта



8. АНАЛИЗ РИСКОВ ПРОЕКТА

8.1. Анализ рисков проекта

Потребительские риски и риски упущенной финансовой выгоды:

Это риски наступления косвенного (побочного) финансового убытка (неполученная прибыль) в результате неосуществления какого-либо мероприятия (например, недостижение планового объема продаж). В ходе реализации данного проекта они могут наступить из-за недовольства клиентами качеством предлагаемых услуг. Основываясь на текущей тенденции увеличения спроса на работу зарубежом, а также нехватку медицинских кадров в Германии, то данный риск имеет низкую вероятность наступления.

....

Риск внедрения:

Риск внедрения связан с тем, что в ходе реализации проекта либо осуществления стратегии данного предприятия не будет достигнуто конечных запланированных результатов:

- Не удастся наладить эффективный процесс продаж (не будет осуществлен планируемый объем предоставления услуг);

- Фактический уровень внедряемых мероприятий и предоставляемых услуг окажется меньшим, нежели ожидалось;

-

Учитывая совокупность специально разработанных по этому вопросу мероприятий, таких как реклама, составление базы резюме, сотрудничество с лидирующими клиниками в Германии, этот риск тоже имеет низкую степень вероятности.

Регуляторный риск:

Данный риск возникает в результате принятия компетентным органом юридически значимых решений нормативного характера, которые прямым или опосредованным способом негативно влияют на деятельность агентства, а также непредусмотренную деятельность органов государственной власти либо отдельных должностных лиц по поводу принятия ими

Бюрократические и административные риски:

Эти риски подразумевают непредусмотренную деятельность органов государственной власти и/либо отдельных должностных лиц по поводу принятия ими властных решений, прямым либо опосредованным следствием каких может быть негативное влияние на деятельность предприятия.

Финансовые риски:

К данной категории рисков относятся риски, которые могут повлечь за собой возможность невозврата привлеченных инвестиций в планируемые сроки и при плановой внутренней ставке дохода по проекту. Кроме того, к финансовым рискам относятся:....

8.2. SWOT-анализ

Сильные стороны (S)	Слабые стороны (W)
<ul style="list-style-type: none"> ▪ Стабильный спрос на предоставляемые услуги. ▪ ... 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Присутствие на рынке конкурентов. ▪ ... ▪ Возможность наличия проблем с подбором персонала.
Возможности (O)	Внешние угрозы (T)
<ul style="list-style-type: none"> ▪ Дальнейшее расширение ассортимента предоставляемых услуг. ▪ Возможность занять устойчивую позицию на рынке. ▪ ... ▪ Повышение уровня продаж и рентабельности агентства 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Продолжение кризисных явлений в экономике и падение уровня платежеспособности населения. ▪ ... ▪ Изменение законодательного регулирования данного рынка

9. ВЫВОДЫ

Целью проекта является кадрового агентства по трудоустройству украинских врачей в Германии. Общая стоимость проекта составляет ... Финансирование проекта будет происходить за счет средств инициатора проекта

Проект является прибыльным и эффективным для внедрения, что подтверждают не только показатели прибыльности и рентабельности, но и показатели инвестиционной привлекательности. Так:

- уровень чистой прибыли за 4 проектных года составит € ...

Ставка дисконтирования проекта составляет 5 %, при ней достигаются такие показатели инвестиционной привлекательности:

- Чистая текущая стоимость проекта – € ...
 - Внутренняя ставка доходности **на уровне** ... %, является выше ставки дисконтирования, что обосновывает прибыльность реализации проекта для инвестора.
 - Дисконтированный период окупаемости ...
- Рентабельность продаж составляет ...

Рисунок 8. Показатели рентабельности (суммарно за 4 года)



Проект остается рентабельным и инвестиционно привлекательным при колебании объема продаж и цены реализации в пределах ...%. В тоже время, при реализации оптимистических прогнозов, прибыльность проекта, а также его окупаемость растут.

Создание данного предприятия является актуальным, весьма своевременным и рентабельным проектом. Чистая приведенная стоимость проекта (NPV) положительна, что указывает на целесообразность его реализации.