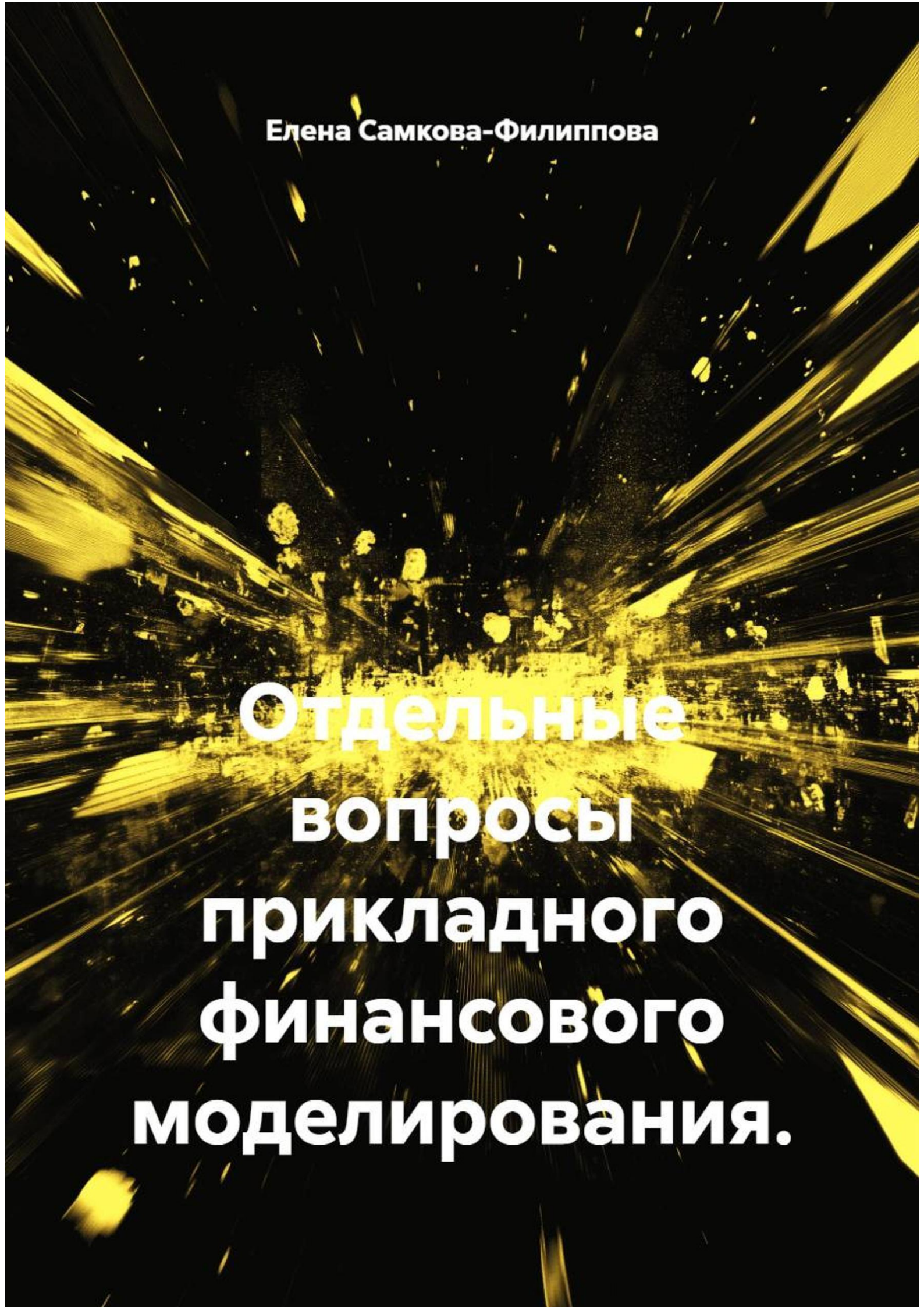




Елена Самкова-Филиппова

**Отдельные
вопросы
прикладного
финансового
моделирования.**

Елена Самкова-Филиппова

**Отдельные вопросы прикладного
финансового моделирования.**

«Автор»

2026

Самкова-Филиппова Е.

Отдельные вопросы прикладного финансового моделирования. /
Е. Самкова-Филиппова — «Автор», 2026

Практическое руководство посвящено прикладным аспектам финансового моделирования. В центре внимания — инструменты и методики оценки финансовой устойчивости бизнеса. Целевая аудитория: о Риск-менеджеры финансовых организаций о Кредитные аналитики о Студенты магистерских программ по финансам о Специалисты по оценке бизнеса Структура этой книги построена на примере учебного стартапа в сфере 3D-печати и охватывает все ключевые аспекты финансового моделирования: о Основы: от гипотез до финальных расчетов о Бюджетирование продаж с использованием юнит-экономики о Моделирование затрат всех категорий о Кредитный анализ и оценка долговой нагрузки о Расчет стоимости капитала различными методами о Сценарный анализ и стресс-тестирование о Оценка стоимости бизнеса через DCF-модель Ценность пособия определена практической направленностью и инструментарием для оценки финансовой устойчивости бизнеса в различных макроэкономических условиях для принятия взвешенных решений.

© Самкова-Филиппова Е., 2026

© Автор, 2026

Содержание

Предисловие	5
Глава 1. Вымышленный стартап-проект: «3DPrint Solutions»	6
1.1. Описание проекта	6
1.2. Ключевые допущения модели	7
1.3. Роль финансовой модели в оценке стартапа	8
Глава 2. Предпосылки бюджета продаж	9
2.1. От гипотез к прогнозу	9
2.2. Юнит-экономика как основа прогноза	10
Конец ознакомительного фрагмента.	11

Елена Самкова-Филиппова

Отдельные вопросы прикладного финансового моделирования.

Предисловие

Финансовое моделирование давно перестало быть уделом узкого круга инвестиционных аналитиков. В современной банковской практике оно пронизывает все ключевые процессы — от оценки кредитоспособности заемщика до стресс-тестирования всего портфеля. Однако за общими фразами о «построении финансовой модели» часто теряются конкретные вопросы, от ответов на которые зависит качество принимаемых решений.

Данная книга посвящена именно этим вопросам. Мы не будем обсуждать общую теорию финансового моделирования — таких пособий достаточно. Вместо этого мы шаг за шагом пройдем путь построения финансовой модели на примере вымышленного стартап-проекта и разберем те аспекты, которые чаще всего вызывают затруднения у практиков: как обосновать бюджет продаж, как учесть все значимые затраты, как корректно смоделировать кредитную нагрузку и, наконец, как определить стоимость капитала и проверить устойчивость модели к стрессовым сценариям.

Целевая аудитория этой книги — риск-менеджеры, кредитные аналитики, студенты магистерских программ.

Книга построена вокруг сквозного примера — стартапа «3DPrint Solutions», разрабатывающего и производящего оборудование для 3D-печати. Этот пример не случаен: технологии аддитивного производства сочетают в себе высокий потенциал роста, значительные капитальные затраты, длительный цикл разработки продукции и чувствительность к макроэкономическим условиям — все те характеристики, которые делают финансовую модель одновременно и сложной, и поучительной.

Глава 1. Вымышленный стартап-проект: «3DPrint Solutions»

1.1. Описание проекта

«3DPrint Solutions» — технологический стартап, основанный в 2024 году группой инженеров и предпринимателей. Компания специализируется на разработке и производстве промышленных 3D-принтеров, работающих по технологии селективного лазерного спекания (SLS) и селективного лазерного сплавления (SLM). Данные технологии позволяют создавать металлические детали с мелкозернистой структурой, обеспечивающей лучшие прочностные характеристики на разрыв по сравнению с традиционными методами производства.

Продуктовый портфель компании включает:

- **Модель «PrintPro SLS-500»** — промышленный 3D-принтер для спекания полимерных порошков (ценовой сегмент — средний, целевые клиенты — машиностроительные предприятия среднего размера);
- **Модель «PrintPro SLM-300»** — промышленный 3D-принтер для сплавления металлических порошков (ценовой сегмент — премиальный, целевые клиенты — аэрокосмическая и медицинская промышленность);
- **Расходные материалы** — полимерные и металлические порошки для печати;
- **Сервисное обслуживание и обучение** — послепродажная поддержка клиентов.

Бизнес-модель компании предполагает сочетание разовых продаж оборудования и регулярных поставок расходных материалов, что создает основу для прогнозируемого денежного потока после выхода на операционную зрелость.

1.2. Ключевые допущения модели

Для целей финансового моделирования мы принимаем следующие допущения:

Параметр	Значение
Горизонт планирования	5 лет (2025–2029 гг.)
Базовый сценарий	Умеренный рост рынка, стабильная макроэкономическая среда
Оптимистичный сценарий	Ускоренное внедрение технологий, рост спроса на 20% выше базового
Пессимистичный сценарий	Замедление экономики, снижение спроса на 15% относительно базового
Ставка дисконтирования (WACC)	Рассчитывается в Главе 5

1.3. Роль финансовой модели в оценке стартапа

Финансовая модель играет ключевую роль в анализе и оценке стартапа. Она позволяет детально рассмотреть все аспекты его финансовой устойчивости и прибыльности на долгосрочную перспективу. Для банковского аналитика финансовая модель заемщика — это не просто набор цифр, а инструмент понимания того, сможет ли компания обслуживать свои долговые обязательства в различных условиях.

Глава 2. Предпосылки бюджета продаж

2.1. От гипотез к прогнозу

Бюджет продаж — это фундамент всей финансовой модели. Ошибка в прогнозе выручки приводит к искажению всех последующих расчетов: затрат, денежного потока, потребности в финансировании и, в конечном счете, оценки стоимости компании.

Финансовое планирование — одно из самых уязвимых мест ранних стадий стартапа. На этапе построения модели у нас нет исторических данных, и мы вынуждены опираться на гипотезы. Задача аналитика — превратить эти гипотезы в обоснованные прогнозы.

Для «3DPrint Solutions» мы выделяем три основных канала продаж:

1. **Прямые продажи** — заключение контрактов с промышленными предприятиями через собственный отдел продаж;

2. **Партнерские продажи** — реализация через дистрибьюторов в регионах;

3. **Повторные продажи** — поставки расходных материалов и сервисных контрактов существующим клиентам.

2.2. Юнит-экономика как основа прогноза

Ключевой методологический принцип — построение прогноза продаж «снизу вверх» (bottom-up), через юнит-экономику. Мы выделяем юнит (единицу) бизнеса и главный канал продаж, определяем ключевые показатели.

Конец ознакомительного фрагмента.

Текст предоставлен ООО «Литрес».

Прочитайте эту книгу целиком, [купив полную легальную версию](#) на Литрес.

Безопасно оплатить книгу можно банковской картой Visa, MasterCard, Maestro, со счета мобильного телефона, с платежного терминала, в салоне МТС или Связной, через PayPal, WebMoney, Яндекс.Деньги, QIWI Кошелек, бонусными картами или другим удобным Вам способом.