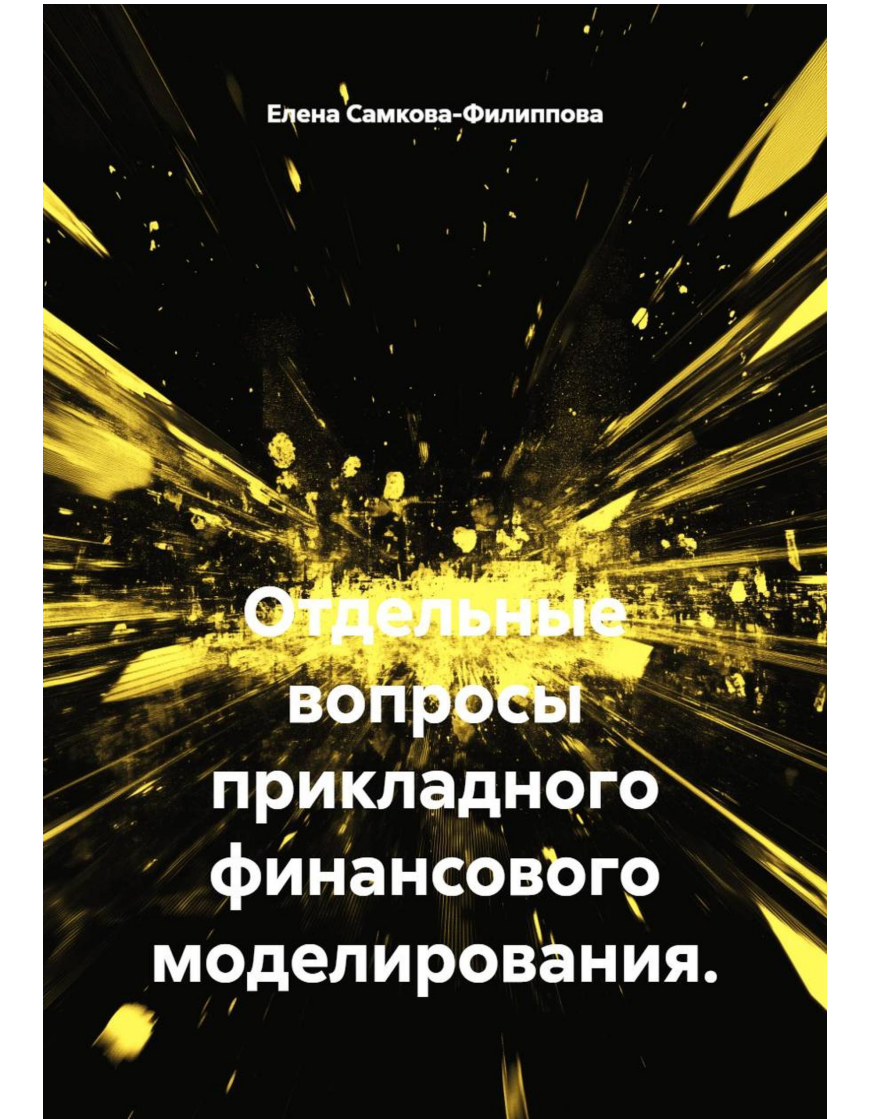




Елена Самкова-Филиппова

**Отдельные  
вопросы  
прикладного  
финансового  
моделирования.**

# **Елена Самкова-Филиппова**

## **Отдельные вопросы прикладного финансового моделирования.**

*<https://litres.ru/74133722>*

*SelfPub; 2026*

### **Аннотация**

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.

# Содержание

|                                                             |    |
|-------------------------------------------------------------|----|
| Предисловие                                                 | 5  |
| Глава 1. Вымышленный стартап-проект:<br>«3DPrint Solutions» | 7  |
| 1.1. Описание проекта                                       | 7  |
| 1.2. Ключевые допущения модели                              | 9  |
| 1.3. Роль финансовой модели в оценке<br>стартапа            | 10 |
| Глава 2. Предпосылки бюджета продаж                         | 11 |
| 2.1. От гипотез к прогнозу                                  | 11 |
| 2.2. Юнит-экономика как основа прогноза                     | 13 |
| Конец ознакомительного фрагмента.                           | 14 |

# **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 за-

траты, 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 — аэрокосмиче-

ская 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 матери-

алов 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.