

2022

# Бизнес-план покупки вагонов-зерновозов для предоставления логистических услуг




Питер-Консалт

26.12.2022

## Оглавление

<b>1. Резюме .....</b>	<b>3</b>
1.1. Сущность результатов бизнес-планирования .....	3
1.2. Источники финансирования проекта .....	3
1.3. Планируемые показатели эффективности .....	4
<b>2. Описание бизнес-идеи, целей проекта .....</b>	<b>5</b>
<b>3. Обзор рынка .....</b>	<b>6</b>
<b>4. Маркетинговый план .....</b>	<b>9</b>
4.1. Концепция маркетинга.....	9
4.2. План продаж .....	11
4.3. Тактика маркетинга .....	11
4.3.1. Позиционирование.....	11
4.3.2. Развитие продукта.....	11
4.3.3. Каналы сбыта .....	12
4.3.4. Ценообразование.....	12
4.3.5. Реклама и продвижение .....	13
<b>5. Организационный план.....</b>	<b>13</b>
5.1. Разрешительные документы.....	13
5.2. Штатное расписание .....	14
5.3. Календарный план осуществления проекта.....	14
5.4. Налоговое окружение .....	16
<b>6. Материальные ресурсы.....</b>	<b>16</b>
6.1. Инвестиционные расходы.....	16
6.2. Косвенные расходы .....	16
6.3. Прямые расходы.....	17
<b>7. Финансовый план.....</b>	<b>18</b>
7.1. Бюджет движения денежных средств .....	18
7.2. Бюджет доходов и расходов .....	18
7.3. Прогнозный баланс.....	18
7.4. Финансовые показатели .....	18
7.5. Анализ безубыточности.....	18
7.6. Показатели экономической эффективности.....	18
7.7. Анализ чувствительности.....	19
<b>8. Анализ рисков .....</b>	<b>20</b>
8.1. Технологические риски .....	20
8.2. Организационные и управленческие риски .....	20
8.3. Риски материально-технического обеспечения .....	21
8.4. Финансовые риски.....	22
8.5. Экономические риски .....	22
8.6. Экологические риски .....	23

На нашем сайте размещены другие [примеры разработанных нами бизнес-планов](#). Вы также можете ознакомиться с [отзывами наших заказчиков](#), описанием [процедуры заказа бизнес-планов и ТЭО](#). Узнайте как оптимизировать расходы на эту работу посмотрев видеопост ["Стоимость разработки бизнес-плана"](#) на нашем канале Youtube.

 Если вы [заполните этот вопросник для подготовки коммерческого предложения](#), мы пришлём вам КП, учитывающее возможности такой оптимизации.

## Резюме

### 1.1. Сущность результатов бизнес-планирования

Инициатором проекта является ООО «XXX». Предприятие занимается железнодорожными перевозками зерновых культур, оказанием транспортно-экспедиционных услуг грузовым железнодорожным транспортом. На рынке России и Казахстана компания работает как логистический оператор, беря в аренду вагоны у крупных собственников и организуя их перемещение по ж/д.

Собственных вагонов у компании нет. Анализ результатов работы за прошлый период показал, что экономически целесообразно приобрести вагоны – зерновозы в собственность.

Инициатор проекта планирует получить в лизинг в течение \* месяцев \*\*\* вагонов-зерновозов. Расчёт показал, что проект приобретения вагонов обеспечит за \*\* лет выручку более \* \*\*\* млн. руб. без НДС и чистую прибыль более \* \*\*\* млн. руб. без НДС.

Для достижения указанных выше целей необходимо решить следующие задачи

- .....

### 1.2. Источники финансирования проекта

Для реализации проекта планируется использование лизинговых заемных средств. Преимущества лизинга

- \*. ....

Заключение лизингового договора на поставку \*\*\* вагонов планируется осуществить на следующих условиях:

**Таблица 1. Условия лизинга**

Параметр	ед. изм.	Значение
Стоимость вагона	руб.	* *** **
Аванс	%	**%
Баллон (выкупная стоимость)	%	**%
Эффективная ставка лизинга	%	**, **%
Срок лизинга	мес.	***

График получения вагонов и оплат – см. Таблица 2.

**Таблица 2. График получения вагонов и оплат, млн. руб.**

Месяцы	*	*	*	*	*	*	*	*	...	*	*	*	*	*	Ито го
Оплата *-й партии вагонов *** шт.															
~ первый взнос	*	*													* ***
~ ежемесячные платежи		*	*	*	*	*	*	*	...		**				

Поставка вагонов (начало эксплуатации), шт.			*	*	*										
Оплата выкупной стоимости											**				
<b>Оплата *-й партии вагонов *** шт.</b>															
~ первый взнос				*											*
~ ежемесячные платежи				*	*	*	*	*	...	**	**	**			***
Поставка вагонов (начало эксплуатации), шт.					*	*	*								
Оплата выкупной стоимости													**		*

Для финансирования оборотных средств будут использованы собственные средства инициатора проекта. График финансирования, следующий:

**Таблица 3. График финансирования оборотных средств, руб.**

	<b>ИТОГО</b>	<b>* мес.</b>	<b>* мес.</b>	<b>* мес.</b>	<b>* мес.</b>	<b>* мес.</b>	<b>* мес.</b>
Финансирование оборотного капитала	*** *** ***	*** *** ***	** *** ***	* *** ***	*** *** ***	** *** ***	* *** ***

### 1.3. Планируемые показатели эффективности

В следующей таблице приведены показатели экономической эффективности проекта.

**Таблица 4. Показатели эффективности проекта**

<b>Показатели</b>	<b>Единица измерения</b>	<b>Значение</b>
Прогнозный период	лет	**
Ставка дисконта	%	**, *
Чистый Доход без учета дисконта (PV)	руб.	* *** *** **
ВНД (IRR), % в год.	%	**, *%
Чистый Дисконтированный Доход (NPV)	руб.	*** *** **
Чистый Дисконтированный Доход (NPV) с терминальной стоимостью (TV)	руб.	*** *** **
Срок окупаемости, мес.	мес.	**
Срок окупаемости с дисконтом, мес.	мес.	**
Индекс доходности за период планирования		*, *

Анализ прогнозных показателей экономической эффективности свидетельствует об инвестиционной привлекательности проекта, о чем говорят следующие данные:

- Положительное значение чистого дисконтированного дохода (ЧДД, NPV), составляющее более \*\*\* млн. руб. без учета терминальной стоимости и более \*\*\* млн. руб. с учетом терминальной стоимости.
- Высокое значение внутренней нормы доходности (ВНД, IRR), составляющее \*\*, \*%.
- Проект окупается за \*\* месяца с учётом дисконта.

**На основании представленных выше данных сделано заключение, что рассматриваемый проект может быть рекомендован к реализации.**

## **2. Описание бизнес-идеи, целей проекта**

Инициатором проекта является ООО «ХХХ». Предприятие занимается железнодорожными перевозками зерновых культур. На рынке России и Казахстана компания работает как логистический оператор, беря в аренду вагоны у крупных операторов и организуя их перемещение по ж/д. В настоящий момент предприятие имеет договора с ....., используя их подвижной состав.

ООО «ХХХ» осуществляет свою деятельность с \*\*\*\* года. Под другими названиями на рынке с \*\*\*\* года.

ООО «ХХХ» в \*\*\*\* г перевезло по территории РФ \* млн \*\*\* тыс. т грузов. Основные клиенты предприятия

\* .....

С \*\*\*\* года ООО «ХХХ» организовала и является одним из учредителей компании в Республике Казахстан - Товарищество с ограниченной ответственностью (далее — ТОО) «УУУ» с долей в уставном капитале \*\* %.

Основной вид деятельности ТОО «УУУ» — оказание транспортно-экспедиционных услуг на железнодорожном транспорте (грузовые перевозки).

Основными клиентами ТОО «УУУ» являются ..... и т. д.

ООО «ХХХ» в \*\*\*\* г перевезло по территории РФ \* млн \*\*\* тыс. т грузов, а в \*\*\*\* г \*\*\* тыс. т, каждый год объемы увеличиваются.

ТОО «УУУ» в \*\*\*\* г по территории Р. Казахстан, Узбекистана, Таджикистана, Кыргызстана, Афганистана перевезло \*\*\* тыс. тонн, в \*\*\*\* г планирует перевезти \*\*\* тыс. тонн грузов.

Собственных вагонов у компании нет. Анализ результатов работы за прошлый период показал, что экономически целесообразно приобрести вагоны — зерновозы в собственность.

Анализ рынка приводит к выводу, что дефицит вагонов-зерновозов сохраняется и не исчезнет в будущем. Перевозки зерна растут: урожай в РФ вырос со \*\*\* миллионов тонн в \*\*\*\* году до \*\*\* миллионов тонн в \*\*\*\* году. Экспорт зерна ежегодно растет, Иран, Китай и другие азиатские страны закупают зерно в больших количествах, растёт количество пограничных переходов.



сти груза, независимость от погодных условий, большая грузоподъемность, невысокая стоимость доставки по сравнению с автотранспортом.

Вагоны – зерновозы предназначены для перевозки насыпью зерна с защитой от атмосферных осадков, с гравитационной погрузкой и разгрузкой вагонов в межрельсовое пространство. Вагон-зерновоз является разновидностью хоппера, который представляет собой класс саморазгружающихся бункерных грузовых вагонов для перевозки сыпучих грузов: угля, руды, зерна, торфа и т.п. Вагоны хопперы зерновозы всегда закрытого типа<sup>2</sup>.

Вагоны-зерновозы могут применяться для перевозки следующей продукции: пшеница, ячмень, шрот кормовой, зерно кукурузы, сахар-сырец, солод в зерне, зерно бобов, семена льна, жом свекловичный, жмыхи, рожь и другие культуры. Львиную долю в объеме перевозок занимает пшеница<sup>3</sup>:

.....

### **Рисунок 1. Структура поставок вагонами-зерновозами в разрезе культур**

На сегодняшний день используются несколько моделей вагонов-зерновозов. Это модели \*\*\_\*\*\*\* (объем кузова \*\*\* м<sup>3</sup>), \*\*\_\*\*\*\*\_\*\* (объем кузова \*\*\* м<sup>3</sup>) производства ПАО «Крюковский вагоностроительный завод», \*\*\_\*\*\*\*\_\*\* производства ПАО «Стахановский вагоностроительный завод», \*\*\_\*\*\*\* производства «Объединенная вагонная компания».

Среди типов используемых вагонов преобладают зерновозы объемом \*\* м. куб.<sup>4</sup>:

.....

### **Рисунок 2. Структура парка зерновозов по типам**

В \*\*\*\* году правительство ожидает рекордного урожая зерновых, свыше \*\*\* млн т, сообщила вице-премьер Виктория Абрамченко<sup>5</sup>. Она отметила, что уже собрано \*\*\* млн т зерна. По данным Минсельхоза, на \* ноября зерновые были убраны с \*\*% площадей. Намолочено \*\*, \* млн т зерна, в том числе \*\*\* млн т пшеницы.

Внутреннее потребление зерна в России в последние годы составляло около \*\* млн т. По словам Абрамченко, в нынешнем сельскохозяйственном году (\* июля \*\*\*\* года — \*\* июня \*\*\*\* года) Россия сможет экспортировать порядка \*\* млн т зерна. Она отметила, что к середине ноября экспорт зерна с начала сельскохозяйственного года составил \*\*, \* млн т по сравнению с \*\*, \* млн т на ту же дату год назад, а экспорт пшеницы достиг \*\*, \* млн т, превысив прошлогодний уровень (\*\* млн т).

Аналитический центр «Русагротранса» оценивает сбор зерна в России в текущем году в \*\*\* млн т, в том числе урожай пшеницы может быть \*\*, \* млн т, со-

2 \*\*\*\*.://\*\*\*\*\*. \*\*/\*\*\*\*\*\_\*\*\*\*\*/

3 \*\*\*\*.://\*\*1.\*\*/\*\*\*\*\*/\*\*\*\*\*\_\*\*\*\*\*/

4 \*\*\*\*.://\*\*1.\*\*/\*\*\*\*\*/\*\*\*\*\*\_\*\*\*\*\*/

5 \*\*\*\*.://\*\*.\*.\*\*\*\*.\* \*\*/\*\*\*\*\*/481264-\*\*\*\*\*\_\*\*\*\*\*\_\*\*\*\*\*\_\*\*\*\*\*\_\*\*\*\*\*\_\*\*\*\*\_\*\*\*\*\*\_\*\*\*\*\*\_\*\*\*\*\*

общает поле.рф со ссылкой на материалы центра. Генеральный директор аналитической компании «ПроЗерно» Владимир Петриченко считает, что сбор зерновых в текущем сельскохозяйственном году составит \*\*\* млн т, пшеницы — \*\*\*,\* млн т. Институт конъюнктуры аграрного рынка (ИКАР) также прогнозирует урожай зерновых в \*\*\* млн т, в том числе \*\*\* млн т пшеницы.

Потенциально Россия могла бы вывезти \*\*–\*\* млн т зерна, в том числе \*\*–\*\* млн т пшеницы, говорит Корбут из РЗС. Однако, по его словам, этому мешает внутренняя логистика, сложности с задержкой подачи вагонов-зерновозов и выросшие тарифы на перевозки, говорит он.

Россия могла бы легко отгрузить около \*\* млн т пшеницы в этом сезоне, отмечает «СовЭкон». Однако препятствием, которое становится все более заметным, добавляет «СовЭкон», является нехватка вагонов-зерновозов: в настоящее время экспортерам приходится ждать два-три месяца, чтобы получить вагоны.

Лидерство в перевозках аграрных грузов сохраняет «Русагротранс»<sup>6</sup>. Предприятие планирует, что в сезоне \*\*\*\*/\*\*\*\* в вагонах под управлением компании может быть перевезено около \*\*, \* млн т, что на \*\*% превысит показатель завершившегося сезона.

По мнению Алексея Барбарюша, управляющего директора «Русагротранса», объем железнодорожных перевозок зерновых через сухопутные погранпереходы, составляющий сейчас около \* млн т/год, может увеличиться еще на \*—\* млн т/год в среднесрочной перспективе. В новом сезоне эксперт прогнозирует, что рекордный урожай зерна в \*\*\*\* году позволит нарастить зерновой экспорт на \*\*%, а перевозки по железной дороге — на \*\*%. Основной рост придется на глубоководные порты юга России, наша задача — в полном объеме обеспечить потребности клиентов на ключевых направлениях отгрузок.

В \*\*\*\* г. значительные объемы отгружались в направлении портов Азово-Черноморского бассейна, в порты Балтики, Дальнего Востока, в Азербайджан, страны Средней Азии. Основные поставки зерна на экспорт — \*\*% от общего объема — шли из южных регионов, где урожай был близок к рекордному.

Из Сибири отгрузка осуществлялась на внутренний рынок в направлении Северо-Запада, на Урал и в Поволжье. На экспорт отправки зерна шли в страны ЕАЭС — Казахстан и Киргизию, которые столкнулись с падением урожая из-за засушливых погодных условий.

Каждая логистическая компания адаптируется под условия рынка и запросы клиентов. Сегодня важно диверсифицировать логистические маршруты. Эксперты видят перспективу в новых организованных коридорах: «Север — Юг» через Азербайджан на Иран, в направлении российских зерновых терминалов на Балтике, которые будут введены в эксплуатацию в ближайшие годы в Ленинградской области, а также строящихся сухопутных и портовых терминалов на Дальнем Востоке.

---

<sup>6</sup> \*\*\*\*.//\*\*\*\*.\*/\*\*\*\*/19849



Общее количество хопперов на рынке (по состоянию на \* июля \*\*\*\* года) составляет \*\* \*\*\* ед. ., из них зерновозов – \*\* \*\*\* ед.<sup>7</sup> Средний возраст зерновозов – \*\*, \* года. Такие данные приводит начальник отдела маркетинга ПАО «НПК ОВК» Игорь Сергиенко.

Он отмечает, что в \*\*\*\* году списанию подлежит \*\*\*\* зерновозов, в \*\*\*\*-м – \*\*\* вагонов и в \*\*\*\* году – \*\*\* хопперов. В итоге общий объем списания в ближайшие три года на рынке составит \*, \* тыс. зерновозов.

#### **4. Маркетинговый план**

##### **4.1. Концепция маркетинга**

Клиентская целевая группа включает в себя следующих потенциальных потребителей услуг:

- .....

При выборе арендодателя подвижного состава арендаторы руководствуются следующими критериями:

- .....

При выборе арендодателя подвижного состава арендаторы хопперов-зерновозов используют следующие каналы маркетинговых коммуникаций:

- .....

Концепция маркетинга рассматриваемого проекта исходит из следующих положений:

- .....

##### **4.2. План продаж**

Для расчета использовалась среднегодовая ставка \*\*\*\* рублей в день без НДС. Такой подход соответствует сложившейся практике, так как в основном клиенты предприятия подписывают сервисные контракты на год со средней фиксируемой ставкой (стоимостью вагона в день). Для клиента «плюс» фиксируемой ставки заключается в возможности планирования финансового года и гарантии полного обеспечения вагонами в период дефицита.

В основном клиенты ООО «ХХХ» подписывают сервисные контракты на год со средней фиксируемой ставкой (стоимостью вагона в день). Соответственно в дефицит у клиента цена ниже рыночной, в профицит выше. Для клиента «плюс» фиксируемой ставки в возможности планировании финансового года и гарантии полного обеспечения вагонами в период дефицита (при подписании договора ООО даёт гарантии в обеспечении парка).

План продаж с учётом графика поступления вагонов и инфляции, прогнозируемой ЦБ РФ представлен на следующем рисунке.

.....

#### **Рисунок 3. План продаж по годам, млн. руб. без НДС**

<sup>7</sup> \*\*\*\*\*: // \*\*\*. \*\*\*\_\*\*\*\*\*. \*\*/ \*\*\*\_\*\*\*\*\*/ \*\*\*\*/\*\_\*\*\*\*\*\_\*\*\*\_\*\*\*\*\_\*\_\*\*\*\*\*\_\*\*\*\*\*\_\*\*\*\*\*-5-1-\*\*\*-  
\*\*\*\*\*\_\*-549-\*\*\*\*\*/

### **4.3. Тактика маркетинга**

#### **\*.\*.\*. Позиционирование**

Компания позиционирует себя на рынке как надежного партнера для предприятий, которым необходимо взять в аренду вагоны и получить сопутствующие услуги, связанные с перевозкой груза.

.....

#### **\*.\*.\*. Развитие продукта**

Для рассматриваемого проекта разработан перечень стратегических инициатив, позволяющих использовать возможности и минимизировать угрозы, представленный в следующей таблице.

### **Таблица 5. Стратегические инициативы**

.....

#### **\*.\*.\*. Каналы сбыта**

На основании анализа факторов, влияющих на выбор каналов продаж, можно прийти к заключению, что для реализации услуг целесообразно использовать прямые переговоры с руководителями потенциальных потребителей и подразделений закупки.

#### **\*.\*.\*. Ценообразование**

При ценообразовании в рамках проекта учитывается влияние следующих факторов:

- .....

В связи с изложенным выше, при ценообразовании целесообразно применять метод ценообразования с ориентацией на конкуренцию. Применение данного метода является классическим решением при реализации известных на рынке товаров и услуг.

#### **\*.\*.\*. Реклама и продвижение**

Основная работа по продвижению услуг и поиску покупателей ведется путем осуществления холодных звонков потребителям аналогичных услуг. В штате предприятия имеется достаточное количество профессионалов в области переговоров, которые успешно продвигают таким методом услуги предприятия. В перспективе предполагается продолжить успешную практику телефонного продвижения услуг предприятия, скорректировав численность телефонных специалистов в соответствии с увеличившимся объемом предоставляемых услуг.

Кроме телефонных звонков, для продвижения услуг компании используется участие в профильных форумах и выставках. Представители компании контактируют с потенциальными покупателями услуг, при этом отдельных затрат на установку собственных стендов и оплату рекламы на выставке не требуется. Данный вид продвижения планируется использовать и в перспективе.

## **5. Организационный план**

### **5.1. Разрешительные документы**

Сертификации, лицензирования данная деятельность не требует.

Помимо вопросов, связанных с покупкой вагонов, для входа на товарный рынок компании необходимо решить ряд организационных вопросов и заключить следующие договора:

- .....

### **5.2. Штатное расписание**

Штатное расписание приведено в следующей таблице.

**Таблица 6. Штатное расписание проекта**

.....

Подбор персонала осуществляется при использовании личного опыта организаторов проекта и связей, при необходимости, с использованием услуг агентств по подбору персонала.

### **5.3. Календарный план осуществления проекта**

**Таблица 7. План реализации проекта**

.....

### **5.4. Налоговое окружение**

Ставки налогов приведены в следующей таблице.

**Таблица 8. Ставки налогов**

<b>Виды налогов</b>	<b>Ставка</b>	<b>База/Частота начисления</b>
НДС	**%	Облагаемая НДС выручка/ежемесячно
Налог на прибыль	**%	Прибыль/Ежемесячно
Налог на имущество	*,*%	Имущество на балансе/Ежеквартально

.....

**Рисунок 4. Структура налоговых отчислений**

## **6. Материальные ресурсы**

### **6.1. Инвестиционные расходы**

Инвестиционные расходы состоят из лизинговых платежей и выкупной стоимости вагонов. Величина и график осуществления этих расходов см. Таблица 2.

### **6.2. Косвенные расходы**

Косвенные расходы — это текущие издержки, которые относятся к работе всего предприятия в целом.

**Таблица 9. Ставки косвенных расходов**

.....

Расчет выполнен в прогнозных ценах, в этой связи учтена инфляция, принятые допущения по изменению цен и тарифов приведены в следующей таблице.

**Таблица 10. Допущения по инфляции**

Показатель	Ед. измерения	* год	* год и далее
ИПЦ	% к предыд. году	—	***%
Тариф на железнодорожные перевозки	% к предыд. году	—	***%
Реальная заработная плата	% к предыд. году	—	***%

### 6.3. Прямые расходы

Прямые расходы, то есть расходы, линейно зависящие от объема продаж, отсутствуют.

График расходов см. Рисунок 5, структура - Рисунок 6.

.....

**Рисунок 5. График расходов, руб. с НДС**

.....

**Рисунок 6. Структура расходов**

## 7. Финансовый план

### 7.1. Бюджет движения денежных средств

**Таблица 11. Бюджет движения денежных средств, млн. руб.**

	ИТО ГО	*	*	*	*	*	*	*	*	*	**	**
<b>Основная деятельность</b>												
<b>Поступления от основной деятельности</b>	* ***	** *	** *	** *	** *	** *	** *	** *	** *	***	***	***
Выручка	* ***	** *	** *	** *	** *	** *	** *	** *	** *	***	***	***
<b>Выбытия от текущей деятельности</b>	* ***	** *	** *	** *	** *	** *	** *	** *	** *	***	***	***
Косвенные расходы	* ***	** *	** *	** *	** *	** *	** *	** *	** *	***	***	***
<b>Налоги:</b>	***	*	*	**	**	**	**	**	**	**	***	***
Выплаты НДС	***	*	*	*	**	**	**	**	**	**	**	**
Страховые взносы	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*
Налог на имущество	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*
Налог на прибыль	***	*	*	*	**	**	**	**	**	**	**	***
<b>Сальдо от основной деятельности</b>	* ***	- ** *	** *	** *	** *	** *	** *	** *	** *	***	***	***
<b>Инвестиционная деятельность</b>												
Поступления	***	** *	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*

Субсидии на пополнение оборотного капитала	***	**	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*
<b>Выбытия</b>	***	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	***
Приобретение вагонов по закупной стоимости	***	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	***
<b>Итого поток по инвестиционной деятельности</b>	**	**	*	*	*	*	*	*	*	*	*	-
<b>Финансовая деятельность</b>												
<b>Поступления</b>	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*
<b>Выбытия</b>	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*
<b>Итого поток по финансовой деятельности</b>	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*
<b>Денежные средства на начало периода</b>	*	*	**	**	**	**	**	**	**	*	*	*
Итого поступления денежных средств	* ***	**	**	**	**	**	**	**	**	***	***	***
Итого оттоки денежных средств	* ***	**	**	**	**	**	**	**	**	***	***	***
Денежные средства на конец периода	*	**	**	**	**	**	**	**	*	*	*	*
<b>Денежный поток от проекта</b>	* ***	**	**	**	**	**	**	**	**	***	***	***
<b>Чистый денежный поток с накоплением итога</b>	*	**	**	**	**	**	**	**	*	*	*	*

Как видно из представленной таблицы, в течение прогнозного периода проект не испытывает недостатка в денежных средствах. К концу периода планирования чистый денежный поток составляет \* \*\*\* млн. руб.

## 7.2. Бюджет доходов и расходов

Таблица 12. Бюджет доходов и расходов, млн. руб. без НДС

Статья	ИТОГО	*	*	*	*	*	*	*	*	*	**	**
Выручка	* ***	**	**	**	**	**	**	**	**	**	**	***
Расходы	* ***	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	***
<b>Валовая прибыль</b>	* ***	-	**	**	**	**	**	**	**	**	**	***
Амортизация	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*
Страховые взносы	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*
Налог на имущество	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*
Процентные платежи по кредиту	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*
<b>Прибыль</b>	* ***	-	**	**	**	**	**	**	**	**	**	***
<b>Выплаты налога на прибыль государству</b>	***	*	*	*	**	**	**	**	**	**	**	***
<b>Чистая прибыль</b>	* ***	-	**	**	**	**	**	**	**	**	**	***
<b>Чистая прибыль с накоплением итога</b>	*	-	**	**	**	**	**	**	**	**	*	*

Как видно из представленной таблицы, со второго года работы деятельность предприятия является прибыльной. К концу периода планирования чистая прибыль составляет \* \*\*\* млн. руб. без НДС.

### 7.3. Прогнозный баланс

**Таблица 13. Прогнозный баланс**

Статья	*	*	*	*	*	*	*	*	*	**	**
Основные средства	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	***
НДС по приобретенным ценностям	**	**	*	*	*	*	*	*	*	*	*
Денежные средства	**	***	**	**	**	**	**	*	*	*	*
<b>СУММАРНЫЙ АКТИВ</b>	<b>**</b>	<b>***</b>	<b>*</b>	<b>*</b>	<b>*</b>	<b>*</b>	<b>*</b>	<b>*</b>	<b>*</b>	<b>*</b>	<b>*</b>
Капитал	***	***	**	**	**	**	**	***	***	***	***
Нераспределенная прибыль	-	-	**	**	**	**	**	***	***	*	*
	***	***	*	*	*	*	*			***	***

Как видно из представленной таблицы, нераспределённая прибыль к концу периода планирования составляет \* \*\*\* млн. руб.

### 7.4. Финансовые показатели

Показатели рентабельности проекта приведены в следующей таблице.

**Таблица 14. Показатели рентабельности**

Показатели	*	*	*	*	*	*	*	*	*	**	**
Коэффициент рентабельности валовой прибыли	**	**	**	**	**	**	**	**	**	**	**
	%	%	%	%	%	%	%	%	%	%	%
Коэффициент рентабельности операционной прибыли	**	**	**	**	**	**	**	**	**	**	**
	%	%	%	%	%	%	%	%	%	%	%
Коэффициент рентабельности чистой прибыли	**	**	**	**	**	**	**	**	**	**	**
	%	%	%	%	%	%	%	%	%	%	%

Как видно из приведенной выше таблицы, предприятие демонстрирует высокую рентабельность со второго года работы.

### 7.5. Анализ безубыточности

Расчет уровня безубыточности представлен в следующей таблице.

**Таблица 15. Расчет уровня безубыточности, руб.**

Параметры	Среднее значение за период расчета	**%	**%
<b>Выручка, руб. в мес.</b>	** *** **	** *** **	** *** **
<b>Расходы, руб. в мес.</b>	** *** **	** *** **	** *** **
<b>Постоянные расходы, руб. в мес.</b>	** *** **	** *** **	** *** **
<b>Переменные расходы, руб. в мес.</b>	*	*	*
<b>Прибыль до вычета налогов, руб. в мес.</b>	** *** **	*** **	** **
<b>Значение точки безубыточности:</b>			
Точка безубыточности, % от ежемесячной загрузки	**%		
Точка безубыточности ежемесячных продаж	** *** **		

Как видно из приведенной выше таблицы, проект допускает сохранение прибыльности при падении выручки до \*\*% от запланированной.

### 7.6. Показатели экономической эффективности

В следующей таблице приведены показатели экономической эффективности проекта.

**Таблица 16. Показатели эффективности проекта**

Показатели	Единица измерения	Значение
Прогнозный период	лет	**
Ставка дисконта	%	** , *
Чистый Доход без учета дисконта (PV)	руб.	* *** **
ВНД (IRR), % в год.	%	** , %
Чистый Дисконтированный Доход (NPV)	руб.	*** **
Чистый Дисконтированный Доход (NPV) с терминальной стоимостью (TV)	руб.	*** **
Срок окупаемости, мес.	мес.	**
Срок окупаемости с дисконтом, мес.	мес.	**
Индекс доходности за период планирования		* , *

Анализ прогнозных показателей экономической эффективности свидетельствует об инвестиционной привлекательности проекта, о чем говорят следующие данные:

- Положительное значение чистого дисконтированного дохода (ЧДД, NPV), составляющее более \*\*\* млн. руб. без учета терминальной стоимости и более \*\*\* млн. руб. с учетом терминальной стоимости.
- Высокое значение внутренней нормы доходности (ВНД, IRR), составляющее \*\* , %.
- Проект окупается за \*\* месяца с учётом дисконта.

### 7.7. Анализ чувствительности

**Таблица 17. Анализ чувствительности**

Уровень выручки	**%	**%	**%	***%
ЧД, руб.	-*** **	** **	*** **	* **
Срок окупаемости, мес.	не окупается	**	***	**
Уровень косвенных расходов	***%	***%	***%	***%
ЧД, руб.	-*** **	** **	*** **	* **
Срок окупаемости, мес.	не окупается	***	**	**

Как видно из приведенной выше таблицы, проект демонстрирует высокую устойчивость к изменению основных параметров. Даже при падении выручки на \*\*% бизнес сохраняет рентабельность. Превышение косвенных расходов над плановыми допустимо в пределах \*\*% без потери рентабельности.

**\*. Анализ рисков**

**\*.\*. Технологические риски**

***Исправность и ремонтпригодность оборудования***

**Меры по снижению (исключению) риска:** инициатор проекта планирует снизить риски ситуации критичного периода ремонта вагонов путём:

- .....

**Вероятность возникновения** данного риска – низкая.

**Степень влияния** – высокая.

**Возможность управления риском** – частичная.

**\*.\*. Организационные и управленческие риски**

Требуют особого внимания следующие виды рисков:

- Риск ошибок в подборе персонала.
- Риск утраты или порчи имущества.
- Риск высоких цен на реализуемые услуги.
- Риск низкого спроса на предоставляемые услуги.

***Риск ошибок в подборе персонала***

Недостаточная квалификация персонала может привести к некачественному выполнению функций, срыву планов продаж, убыткам, банкротству компании.

**Меры по снижению (исключению) риска:** .....

**Вероятность возникновения** данного риска – средняя.

**Степень влияния** – высокая.

**Возможность управления риском** – полная.

***Риск утраты или порчи имущества***

Данный вид риска может возникнуть как результат пожара, стихийных бедствий, противоправных действий лиц.

**Меры по снижению (исключению) риска:** .....

**Вероятность возникновения** данного риска – средняя.

**Степень влияния** – высокая.

**Возможность управления риском** – частичная.

***Риск низкого спроса на предоставляемые услуги***

Спрос на предоставляемые услуги спрогнозирован на основе данных маркетингового анализа. В таких условиях возникновение рисков ситуации маловероятно.

**Меры по снижению (исключению) риска:** .....

**Вероятность возникновения** данного риска – ниже средней.

**Степень влияния** – высокая.

**Возможность управления риском** – частичная.

***Риск высоких цен на реализуемые услуги***

Планируемые ставки оплаты оказываемых услуг установлены на уровне средних рыночных показателей. В этой связи возникновение рисков ситуации маловероятно.

**Меры по снижению (исключению) риска:** .....



**Вероятность возникновения** данного риска – ниже средней.

**Степень влияния** – высокая.

**Возможность управления риском** – частичная.

**\*.\*. Риски материально-технического обеспечения**

Учитывая имеющийся опыт, существенных рисков материально-технического обеспечения не предвидится.

В качестве поставщика вагонов будет выбран надёжный производитель, поэтому рисков срыва условий поставки не ожидается.

Что касается вспомогательных материалов и оборудования, то они представлены на рынке РФ многочисленными поставщиками и производителями.

**Меры по снижению (исключению) риска:**

Для предотвращения данного риска планируется:

- .....

**Вероятность возникновения данного риска** – низкая.

**Степень влияния** – высокая.

**Возможность управления риском** – полная.

**\*.\*. Финансовые риски**

К финансовым рискам проекта относятся следующие риски:

- Риск неплатежей.
- Риск недостатка финансирования проекта.

***Риск неплатежей***

Негативное влияние данного вида риска проявляется в недостатке денежных средств у предприятия, кассовых разрывах.

**Меры по снижению (исключению) риска:** .....

**Вероятность возникновения** данного риска – низкая.

***Риск недостатка финансирования проекта***

Негативное влияние данного вида риска проявляется в отсутствии возможности осуществить или закончить реализацию проекта по причине отсутствия финансовых средств.

**Меры по снижению (исключению) риска:** .....

**Вероятность возникновения** данного риска – ниже средней.

**Возможность управления риском** – частичная.

**\*.\*. Экономические риски**

***Риск существенного изменения в системе налогообложения***

Значительные изменения в системе налогообложения, увеличение ставок налогов, порядка исчисления и уплаты налогов способны оказывать серьезное негативное влияние на рассматриваемый проект.

**Меры по снижению (исключению) риска:** ..

**Вероятность возникновения** данного риска – ниже средней.

**Степень влияния** – высокая.

**Возможность управления риском** – нет.

**\*.\*. Экологические риски**

Все работы, связанные с утилизацией мусора и отходов при эксплуатации, уборке и ремонте вагонов, планируется производить в строгом соответствии с экологическими стандартами.

**Меры по снижению (исключению) риска: .....**

**Вероятность возникновения** данного риска – низкая.

**Степень влияния** – средняя.

**Возможность управления риском** – полная.