

МИНИСТЕРСТВО НАУКИ И ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ
федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение
высшего образования
«Тольяттинский государственный университет»

Институт финансов, экономики и управления

(наименование института полностью)

38.03.02 Менеджмент

(код и наименование направления подготовки, специальности)

Предпринимательство

(направленность (профиль)/специализация)

ВЫПУСКНАЯ КВАЛИФИКАЦИОННАЯ РАБОТА (БАКАЛАВРСКАЯ РАБОТА)

на тему Разработка инвестиционного плана и финансовой модели при масштабировании
бизнеса

Студент

Д.С. Афонин

(И.О. Фамилия)

(личная подпись)

Руководитель

канд. экон. наук, доцент С.Ю. Данилова

(ученая степень, звание, И.О. Фамилия)

Тольятти 2022

Аннотация

Бакалаврскую работу выполнил: Афонин Д.С.

Тема работы: Разработка инвестиционного плана и финансовой модели при масштабировании бизнеса.

Научный руководитель: к.э.н., доцент Данилова С.Ю.

Цель работы: Разработка инвестиционного плана и финансовой модели для масштабирования бизнеса ООО «ПЛАСТНЕТ».

Объект исследования – ООО «ПЛАСТНЕТ», основным видом деятельности которого является «Производство пластмассовых плит, полос, труб и профилей».

Предмет – инвестиционный план и финансовая модель для масштабирования бизнеса.

Метод исследования – метод экспертной оценки, метод дисконтирования, методы имитационного и финансового моделирования, метод сравнительного анализа, графические методы, аналитические методы, синтез, классификации, статистические методы обработки данных.

Границы проектирования – 2023-2029 гг.

Краткие выводы по работе. В рамках работы разработаны инвестиционный план и финансовая модель проекта масштабирования производства стеклопластиковых труб.

Практическая значимость работы заключается в том, что отдельные ее положения в виде материала разделов 2 и 3 могут использоваться руководителями ООО «ПЛАСТНЕТ» для разработки бизнес-плана и финансовой модели проекта по открытию нового производства.

Структура и объем работы: работа состоит из введения, трех разделов, заключения, списка используемой литературы, приложений.

Abstract

Bachelor's work completed: Afonin D.S.

R&D: Development of an investment plan and financial model for business scaling.

Supervisor: PhD in Economics, Associate Professor Danilova S.Yu.

Purpose of the work: Development of an investment plan and financial model for scaling the business of PLASTNET LLC.

The object of the study is PLASTNET LLC, the main activity of which is the “Production of plastic plates, strips, pipes and profiles”.

The subject is an investment plan and a financial model for business scaling.

Research method – expert evaluation method, discounting method, simulation and financial modeling methods, comparative analysis method, graphical methods, analytical methods, synthesis, classification, statistical methods of data processing.

Design boundaries - 2023-2029

Brief conclusions on the work. As part of the work, an investment plan and a financial model for a project to scale up the production of fiberglass pipes were developed.

The practical significance of the work lies in the fact that its individual provisions in the form of the material of sections 2 and 3 can be used by the leaders of PLASTNET LLC to develop a business plan and a financial model for a project to open a new production.

Structure and scope of work: the work consists of an introduction, three sections, conclusion, list of references, applications.

Содержание

Введение.....	5
1 Теоретические аспекты разработки инвестиционного плана и финансовой модели при масштабировании бизнеса.....	7
1.1 Инвестиционный и финансовый план в структуре бизнес-плана при масштабировании бизнеса.....	7
1.2 Понятие, принципы построения, структура финансовой модели и её роль при составлении бизнес-плана при масштабировании бизнеса.....	10
2. Характеристика проекта по масштабированию бизнеса для ООО «ПЛАСТНЕТ».....	22
2.1 Краткое описание предприятия и проекта масштабирования бизнеса.....	22
2.2 Анализ рынка и разработка маркетингового плана проекта.....	27
2.3 Разработка производственного плана проекта и стратегии продаж.....	30
3. Разработка инвестиционного плана и финансовой модели проекта по масштабированию бизнеса для ООО «ПЛАСТНЕТ».....	34
3.1. Разработка инвестиционного плана и финансовой модели проекта по масштабированию бизнеса.....	34
3.2 Оценка и управление рисками проекта.....	48
Заключение.....	56
Список используемой литературы.....	59
Приложение А Финансовая модель. Параметры.....	66
Приложение Б Финансовая модель. Данные.....	68
Приложение В Финансовая модель. Отчётность.....	75
Приложение Г Финансовая модель. Эффективность.....	77
Приложение Д Модель процесса организации рекламной кампании проекта.....	78

Введение

В условиях нарастающего экономического кризиса и жестких санкций в России активизируются производственные процессы, направленные на развитие импортозамещения. Выделяются ресурсы и финансирование под проекты, направленные на развитие отечественной промышленности. Разработка проекта и запуск бизнеса в таких условиях достаточно высокорисковое мероприятие, несмотря на то, что иностранные инвесторы и производители уходят с нашего рынка и высвобождаются ниши для собственного масштабирования и развития. В этих условиях необходимо очень тщательно подходить к разработке проектов и финансовых моделей, учитывая все актуальные условия.

Инвестиционный план является ключевым элементом финансового плана, поскольку анализ финансов даёт возможность оценить существующий предпринимательский потенциал, определить наиболее уязвимые места, а также сделать вывод на основе аналитической работы о намеченных перспективах осуществления инвестиций. Финансовый план тесно связан с финансовой моделью проекта.

Финансовая модель выступает основой и важным дополнением к инвестиционному и финансовому плану бизнес-плана инвестиционного проекта при масштабировании бизнеса, так как именно в финансовой модели подробно описываются все расчёты по проекту, начиная от исходных параметров, заканчивая прогнозной отчётностью и анализом финансовых показателей и рисков.

Цель работы: Разработка инвестиционного плана и финансовой модели для масштабирования бизнеса ООО «ПЛАСТНЕТ».

Объект исследования – ООО «ПЛАСТНЕТ», основным видом деятельности которого является «Производство пластмассовых плит, полос, труб и профилей».

Предмет – инвестиционный план и финансовая модель для масштабирования бизнеса.

Границы проектирования – 2023-2029 гг.

Методы исследования: метод экспертной оценки, метод дисконтирования, методы имитационного и финансового моделирования, метод сравнительного анализа, графические методы, аналитические методы, синтез, классификации, статистические методы обработки данных.

Практическая значимость работы заключается в том, что отдельные ее положения в виде материала разделов 2 и 3 могут использоваться руководителями ООО «ПЛАСТНЕТ» для разработки бизнес-плана и финансовой модели проекта по открытию нового производства.

Структура и объем работы: работа состоит из введения, трех разделов, заключения, списка используемой литературы, приложений.

1 Теоретические аспекты разработки инвестиционного плана и финансовой модели при масштабировании бизнеса

1.1 Инвестиционный и финансовый план в структуре бизнес-плана при масштабировании бизнеса

Бизнес-план является неотъемлемой частью любого инвестиционного проекта, в том числе проекта при масштабировании бизнеса. Достаточно точное описание сущности бизнес-плана представлено на официальном сайте ПАО Сбербанк: «Бизнес-план — это чёткая программа действий предприятия, рассчитанная на определённый срок. Такой документ нужен не только чтобы впечатлить инвесторов, но и придумать стратегии развития, предусмотреть рыночные риски и лучше понять собственный бизнес» [26].

Исследователи В.В. Шальнева, О.Г. Блажевич полагают, что «главная цель разработки бизнес-плана инвестиционного проекта — сформулировать или уточнить основную концепцию (идею) развития фирмы, т. е. спланировать производственную, хозяйственную, сбытовую, экономическую, финансовую, инвестиционную, социальную и экологическую деятельность на ближайшую и отдаленную перспективы в строгом соответствии с потребностями целевого рынка и реальными возможностями приобретения необходимых видов ресурсов» [39].

Как отмечает К.И. Захлевная, «бизнес-план инвестиционного проекта может решить следующий ряд основополагающих задач [3]:

- формирование у заинтересованных групп частного сектора уверенности в целесообразности поставленных инвестиционных задач;
- создание чёткой структуры в осуществлении инвестиционного проекта, в частности добавленной стоимости, прогнозируемой прибыли в утверждённые временные периоды;

- учёт рисков и анализ чувствительности инвестиционного проекта к различным факторам;
- мотивация и стимулирование трудовых ресурсов;
- учёт движения денежных потоков с целью выявления критических условий, воздействующих на уровень прибыли» [1, 11].

Практические аспекты формирования бизнес-плана кроются в его структуре.

Как отмечает А.А. Сафонов, «формально нормативных требований к построению инвестиционного плана не существует, однако различными аналитическими компаниями и международными организациями утверждён порядок разделов, входящих в бизнес-план: резюме проекта, маркетинговый план, технология и производство, финансовый план, риски проекта и методы минимизации» [30].

ПАО Сбербанк предлагает следующие разделы бизнес-плана: титульный лист; содержание; резюме; о компании; анализ отрасли и рынка; продукт и бизнес-модель; производственный план; организационное устройство предприятия; маркетинговая стратегия; стратегия продаж; финансовый план; оценка рисков [2, 26]. В целом похожая структура бизнес-плана позволяет обнаружить недоработки в планировании, которые по отдельности легко упустить.

Зачастую наполненность того или иного раздела бизнес-плана зависит от конечного пользователя данного документа. Ввиду того, что финансирование может привлекаться за счёт различных источников, конечные цели у инвесторов проекта различны. Так, «в случае бюджетного финансирования задействуются все бизнес-разделы, однако пристальное внимание необходимо уделить именно социальным и экономическим эффектам проекта, планируемыми налоговыми отчислениями в бюджет от его реализации, а также сроку возврата ресурсов. В случае банковского кредитования пристальное внимание необходимо уделять характеристике коммерческой организации, её конкурентных преимуществ и финансового

состояния. Частное финансирование подразумевает заинтересованность в показателях доходности и эффективности инвестиционного проекта, среди которых могут быть срок окупаемости проекта, чистая приведённая стоимость, внутренняя норма доходности, рентабельность [9, 10]. При открытом финансировании происходит создание стартапа, поэтому здесь необходимо обратить внимание на аспекты сбыта и продвижения продукции, оценку эффективности созданного проекта, а также анализ чувствительности проекта к различным рискам» [30].

Таким образом, выделим следующие ключевые разделы бизнес-плана: краткое описание проекта; анализ рынка и разработка маркетингового плана проекта; разработка производственного плана проекта и стратегии продаж; разработка инвестиционного и финансового плана (на основе финансовой модели); оценка и управление рисками [7].

Несомненно, инвестиционный и финансовый план – одни из основных разделов бизнес-плана. Зачастую данные понятия отождествляют между собой. Однако в рамках нашего исследования мы разграничим данные понятия. Так, инвестиционный план представляет собой подробное описание капиталовложений с целью осуществления проекта [12, 41]. При этом финансовый план, на наш взгляд, наиболее широкое понятие. Финансовый план показывает последовательность формирования прогнозной отчётности и показателей эффективности на основе исходных данных, позволяет определить потребность в финансировании проекта [5].

В целом инвестиционный план в бизнесе тесно связан с финансовым планом, инвестиционный план является ключевым элементом финансового плана, поскольку анализ финансов даёт возможность оценить существующий предпринимательский потенциал, определить наиболее уязвимые места, а также сделать вывод на основе аналитической работы о намеченных перспективах осуществления инвестиций [13, 44]. То есть в целом инвестиционный план имеет свою значимость только в том случае, если в

финансовом плане осуществлён расчёт отдачи от данных капиталовложений с позиций как самого проекта, так и с позиции собственников.

В целом финансовый план тесно связан с финансовой моделью проекта, описание которой представим далее.

1.2 Понятие, принципы построения, структура финансовой модели и её роль при составлении бизнес-плана при масштабировании бизнеса

Финансовая модель выступает важнейшей составляющей любого инвестиционного проекта. Как отмечают Д.А. Воронин, А.Б. Жданова, «финансовая модель – инструмент анализа положения и возможностей роста компании. Она нужна для формирования плана доходов или расходов с целью обеспечения стратегии развития проекта, а также как механизм контроля эффективности проекта. Вид разрабатываемой финансовой модели должен соответствовать этапу жизненного цикла проекта» [6].

Как отмечает И.Ю. Ведмедь, «финансовую модель не нужно путать с бизнес-планом. Бизнес-план — объемный документ, в котором описан будущий бизнес. Он содержит много разделов: общее описание проекта, маркетинг-план, производственный и финансовый планы, анализ рынков и рисков. Бизнес-план показывает, как будет делаться бизнес, а финансовая модель — какими силами и с каким финансовым результатом. Главная функция финансовой модели – показывать максимально точные аналитические данные по различным ситуациям, которые, так или иначе, влияют на дальнейшее принятие управленческих решений» [4].

Трудно не согласиться с исследователем. На наш взгляд, финансовая модель выступает основой и важным дополнением к инвестиционному и финансовому плану бизнес-плана инвестиционного проекта при масштабировании бизнеса, так как именно в финансовой модели подробно описываются все расчёты по данному проекту, начиная от исходных

параметров, заканчивая прогнозной отчётностью и анализом финансовых показателей и рисков.

Составление финансовой модели проекта преследует ряд целей:

- Во-первых, она используется инициатором проекта для обобщения и структурирования информации, содержащейся в других разделах проекта, прогнозирования финансовой отчётности и показателей эффективности, а также анализа влияния факторов внешней среды на результаты проекта. При составлении финансовой модели важно сформулировать её основные допущения, выявить потребность в активах, необходимых для реализации проекта, спрогнозировать денежные потоки от операционной деятельности, на основании чего выявить потребность в привлечении источников финансирования. Подготовка финансовой модели минимизирует возможные ошибки в расчётах, влияющие на принятие решений.
- Во-вторых, финансовая модель выступает источником информации для внешних пользователей, принимающих решение о вложении капитала в проект. Грамотно составленная финансовая модель повышает шансы получения банковского кредита, долевого финансирования и пр. То есть финансовые модели составляются, в первую очередь, для внешнего пользования — на основании этих данных банками принимаются кредитные решения, а инвесторами — решения о вложении капитала в проект [23]. О.В. Смирнова выделяет среди заинтересованных в финансовых моделях лиц: собственников, финансовых менеджеров, потенциальных инвесторов, кредиторов [32].

В настоящий момент на рынке представлены различные программные продукты, предназначенные для автоматизации финансовых моделей. Н.Е. Трусова в качестве примеров программ для финансового моделирования выделяет Project Expert, Excel, ALT INVEST, 1С и онлайн-конструкторы для бизнес-планирования [37]. Л.А. Горюнова и Л.А. Цветкова среди основных

программных продуктов финансового моделирования выделяют Project Expert; Альт Инвест, Инвестор [8]. Не умаляя пользы и значимости процесса автоматизации финансового моделирования, отметим, что, как правило, инвестиционные проекты в различных сферах экономической деятельности обладают специфическими особенностями, по причине чего в большинстве случаев необходима персонификация формата финансовой модели. Кроме того, наилучшее понимание функционирования финансовой модели достигается только в том случае, если проектант имеет навыки конструирования моделей в ручном режиме. Правильный алгоритм разработки финансовой модели позволяет создавать модели с использованием простейшего инструментария MS Office Excel. При этом формат модели может быть оптимизирован с учетом обеспечения удобства внешних пользователей.

Финансовая модель инвестиционного проекта представляет собой прогноз основных финансовых показателей проекта, осуществляемый в форме трех основных документов [13, 42]:

- прогнозный баланс;
- прогнозный отчет о финансовых результатах (бюджет прибылей и убытков);
- прогнозный отчет о движении денежных средств (бюджет движения денежных средств).

Для составления данных документов, а также для представления детализированной информации о проекте разрабатываются также промежуточные отчеты о движении активов, о структуре доходов и расходов и т. д. Кроме того, при разработке финансовой модели производится расчет показателей экономической эффективности проекта [14, 43].

Финансовые модели могут отличаться по форме в зависимости от специфики проекта, однако принципы их построения являются одинаковыми для всех проектов [15].

Можно выделить две группы принципов разработки финансовых моделей: принципы прогнозирования эффекта и принципы учета временной стоимости денег [21, 45].

Принципы прогнозирования эффекта включают в себя:

- Использование денежных потоков в оценке эффективности [16]. Данный принцип обусловлен тем, что величины денежных потоков не поддаются манипулированию путем изменения учетной политики. По этой причине суждения, основанные на прогнозах денежных потоков, являются наиболее объективными.
- Разделение инвестиционных и финансовых решений. Структура источников финансирования практически не влияет на эффективность проекта. Влияние источников финансирования связано лишь с наличием эффекта налогового щита по процентным платежам [22]. Решение об источниках финансирования принимается после принятия проектного решения [40]. Поэтому движение денежных средств по финансовой деятельности не учитывается в оценке эффективности инвестиционных проектов.
- Правило ожидаемых величин. Для прогнозирования экономической эффективности проекта используются ожидаемые (то есть средние) значения денежных потоков [38]. Использование неблагоприятного сценария в качестве основного будет приводить к отрицательному заключению практически по любому проекту. Тем не менее согласно «правилу плохой погоды» необходимо проводить сценарный анализ и стресс-тестирование проекта.
- Правило инкрементальных величин. При составлении финансовой модели проекта следует учитывать только приращение денежных потоков (а также доходов, расходов, активов, обязательств и капитала), связанное с проектом. Потоки, не имеющие отношения к проекту, не должны включаться в модель проекта.

- Учет неявных издержек. Если к моменту составления модели организация обладает активами, относящимися к проекту, необходимо учесть альтернативные издержки — выгоду от их использования наилучшим способом, несмотря на то, что формально они не вызывают оттоков денежных средств [17].
- Учет побочных эффектов. Согласно правилу инкрементальных величин, в финансовой модели должны быть учтены только потоки от проекта. Однако приращение потоков по основной деятельности компании в результате осуществления проекта (например, рост выручки торгового центра при строительстве парковки) должно быть отражено как финансовый результат. Подобные потоки являются побочными эффектами и должны учитываться при анализе эффективности. Кроме того, к побочным эффектам относятся реальные опционы. Часто для учета побочных эффектов используется метод with-without: составляется модель текущего бизнеса с учетом проекта и модель проекта в отдельности (либо бизнеса в отдельности).

Принципы учета временной стоимости включают в себя:

- Использование дисконтирования в оценке эффективности. Принцип временной стоимости денег означает, что некорректно сравнивать разновременные денежные потоки. Чем раньше получен денежный поток, тем большую стоимость он имеет, поскольку его можно разместить с целью получения дополнительного дохода. Дисконтирование связано с учетом трех факторов — альтернативных издержек, инфляции и риска. Наличие альтернативных издержек связано с тем, что всегда существует возможность размещения денежных средств в финансовых активах [18].
- Соотношение доходности и риска. Под ставкой дисконтирования понимается доходность альтернативных вложений с аналогичным уровнем риска. Таким образом, для рассматриваемого проекта данная

доходность является минимально допустимой. Ставка дисконтирования складывается из двух частей — безрисковой ставки и премии за риск. При этом в первую очередь под премией понимается надбавка только за систематический риск. Использование надбавок за несистематический риск является спорным.

- Последовательный подход к инфляции. Если денежные потоки представлены в номинальном выражении (индексируются каждый период), то для дисконтирования используется номинальная ставка. Если потоки представлены в реальном выражении (не индексируются) — для дисконтирования используется реальная ставка [23].

В целом финансовая модель может быть представлена в разных вариациях, единой структуры не предусмотрено [19]. Различные практики и исследователи выделяют свои разделы финансовой модели. Рассмотрим некоторые примеры построения финансовых моделей.

Так, исследователь А.Е. Олькова выделяет следующие разделы финансовой модели:

- Панель управления (Dashboard). В данном разделе размещаются параметры модели, которые могут быть изменены внешним пользователем. Назначение данного раздела — обеспечение удобства использования модели. Также первым разделом может выступать резюме проекта, где отражаются ключевые показатели.
- Вводные данные (Inputs). В данном разделе приводятся допущения модели, то есть значения входных параметров. Все исходные данные должны быть размещены в одном разделе для сохранения возможности внесения изменений.
- Прогноз капитальных затрат (Capex). Капитальные затраты — это вложения во внеоборотные активы (за исключением финансовых вложений), то есть в активы, отдача от которых будет получена с

лагом, превышающим один год или один операционный цикл. К капиталовложениям относятся вложения в основные средства, незавершенное строительство, нематериальные активы, затраты на исследования и разработки. Раздел строится по принципу оборотно-сальдовой ведомости.

- Прогноз объемов производства и продаж (Production and Sales). В данном разделе прогнозируется объем производства и продаж в натуральном выражении, а также выручка от продаж.
- Прогноз операционных расходов (Opex). Операционные расходы — расходы на основную деятельность по проекту, включающие себестоимость продаж, коммерческие и административные расходы. Расходы делятся на постоянные и переменные. Переменные расходы относятся на продукцию и возникают в момент реализации, постоянные относятся на период.
- Прогноз оборотного капитала (Working Capital). В данном разделе оценивается величина операционного оборотного капитала. Под операционным оборотным капиталом понимаются собственные источники финансирования операционных оборотных активов, то есть разность операционных оборотных активов и кредиторской задолженности. Таким образом, прогнозируется размер оборотных активов (запасов на всех стадиях производства, дебиторской задолженности, НДС по приобретенным ценностям), затем определяется размер кредиторской задолженности. Раздел строится по принципу оборотно-сальдовой ведомости.
- Прогноз налогов (Taxes).
- План по финансированию (Funding). Раздел включает в себя расчет потребности в денежных средствах для финансирования операционной, инвестиционной и финансовой деятельности на каждом этапе и график обслуживания источников финансирования. Строится по принципу оборотно-сальдовой ведомости.

- Отчеты (Reports). Раздел включает три отчета — бюджет прибылей и убытков, бюджет движения денежных средств и прогнозный баланс, а также вертикальный, горизонтальный и коэффициентный анализ данных отчетов при необходимости.
- Оценка эффективности проекта (Valuation). Включает расчет показателей экономической эффективности (NPV, ARR, IRR, MIRR, PI, PP, DPP) для проекта в целом и по частям — эффективность для владельцев собственного и заемного капитала, бюджетная и социальная эффективность.
- Оценка рисков проекта (Risk Assessment). Включает анализ чувствительности, а также сценарный прогноз, стресс-тестирование и оценку методом Монте-Карло при необходимости [23].

Рассмотрим структуру финансовой модели, которую необходимо заполнить при подаче заявки на вступление в ряды резидентов ТОСЭР г. Тольятти:

- Исходные данные. В данном разделе отражаются ключевые макроэкономические показатели (прогноз инфляции; прогноз индексации зарплат и цен на сырьё и материалы, а также на производимую продукцию; прогноз налогового окружения).
- Персонал. В данном разделе представляются расчёты по штатной численности сотрудников организации (сводная информация), график ввода в работу должностей в ходе реализации инвестиционного проекта (нарастающим итогом), количество сотрудников в каждом периоде, количество сотрудников, привлечённых в проект за период. Также в разделе рассчитываются затраты на заработную плату, а также затраты на страховые взносы во внебюджетные фонды.
- Инвестиции. В данном разделе производится расчёт инвестиционных затрат (капитальных вложений и других приобретений), раскрывается график ввода в эксплуатацию приобретенного

оборудования или выполненных работ (без НДС), график формирования остаточной стоимости (без НДС), график начисления налога на имущество без учета льгот.

- Выпуск продукции. Здесь раскрывается прогноз отпускной цены (с НДС), объёмы выпуска, рассчитывается выручка от продаж (с НДС). Здесь же осуществляется расчёт изменения чистого оборотного капитала.
- Затраты. В этом разделе описываются нормы материальных затрат на единицу продукции, определяется объём материальных затрат по каждому виду продукции на весь срок реализации проекта, представляются обобщённые данные всех материальных затрат, постоянных и переменных расходов. В итоге расписываются расходы по основным статьям калькуляции и рассчитывается себестоимость производства единицы продукции по показателям выхода на полную производственную мощность, на основании чего рассчитывается точка безубыточности.
- Финансирование. В данной вкладке описывается поступление денежных средств для финансирования проекта в разрезе собственных и заёмных средств, а также рассчитываются проценты по обязательствам и возврат тела займа.
- Прогноз прибылей и убытков. В данном разделе осуществляется прогноз прибылей и убытков по инвестиционному проекту. Также в этой вкладке отдельно рассчитывается НДС к оплате.
- Прогноз движения денежных средств. Здесь осуществляется прогноз денежных потоков в разрезе операционной, инвестиционной и финансовой деятельности.
- Проверка реализуемости. На основании сальдо совокупного денежного потока делается вывод о реализуемости или нереализуемости проекта в том или ином периоде.

- Расчёт эффективности. В данной вкладке проводится анализ эффективности инвестиционного проекта, рассчитываются показатели NPV, IRR, PP, DPP.
- Анализ чувствительности. Здесь проводится количественная оценка степени влияния изменения исходных параметров на показатели эффективности.
- Расчёт налоговых поступлений в бюджеты каждого уровня с учётом льгот и без учёта льгот, расчёт величины недополученных налоговых доходов по каждому из бюджетов.

И, наконец, рассмотрим структуру финансовой модели, которую предлагает компания Альт-Инвест:

- Титульный лист (оглавление со ссылками на основные разделы).
- Параметры. В данной вкладке раскрываются, в первую очередь, общие параметры (шаг планирования, горизонт планирования, длительность инвестиционной фазы, валюта модели, будет ли осуществляться индексация цен). Далее прогнозируется инфляция (годовой темп инфляции, на основании чего рассчитывается квартальный темп инфляции и коэффициент инфляции). Также здесь определяется ставка дисконтирования по модели WACC на основании цены и доли собственного и заёмного капиталов.
- Данные. В данном разделе содержится основная исходная информация по проектам и рассчитываются базовые показатели. Во-первых, здесь раскрываются доходы по каждому из видов производимой продукции или предлагаемых услуг, исходя из годового объёма продаж, коэффициента сезонности, графика выхода на целевые показатели; так, рассчитывается выручка с НДС и без НДС по каждому виду продукции и суммарно. Во-вторых, в данном разделе описываются материальные затраты по каждому виду продукции и суммарно на основании удельных затрат и объёма производства (с НДС и без НДС). В-третьих, в данном разделе

описывается штатное расписание, на основе которого прогнозируются затраты на зарплату и страховые взносы с учётом индексации. В-четвёртых, здесь прогнозируются накладные расходы (производственные, управленческие, коммерческие) – с НДС и без НДС. В-пятых, осуществляется прогноз оборотного капитала и чистого оборотного капитала. В-шестых, раскрываются инвестиционные затраты с учётом графика оплаты актива и периода ввода в эксплуатацию, на основании чего рассчитывается амортизация и остаточная стоимость. В-седьмых, осуществляется расчёт по всем налогам. И, в-восьмых, оценивается стоимость проекта на основании расчёта требуемого объёма финансирования по данным отрицательного сальдо денежных потоков, который необходимо покрыть, с разделением на собственные и заёмные источники финансирования с учётом их стоимости.

- Отчётность. В данном разделе на основании всех исходных и рассчитанных параметров прогнозируется прогнозная отчётность: отчёт о финансовых результатах, отчёт о движении денежных средств, а также прогнозный баланс.
- Эффективность. В этом разделе рассчитываются показатели эффективности инвестиционного проекта в целом, а также эффективности проекта для собственного капитала.
- Чувствительность. В данной вкладке проводится оценка влияния изменения отдельных исходных параметров на показатели эффективности. Среди параметров можно рассмотреть объём продаж или цены на сырьё.

На наш взгляд, данная структура финансовой модели является наиболее оптимальной и универсальной.

Таким образом, в первом разделе исследования изучены теоретические аспекты разработки инвестиционного плана и финансовой модели при масштабировании бизнеса. Выделены ключевые разделы бизнес-плана:

краткое описание проекта; анализ рынка и разработка маркетингового плана проекта; разработка производственного плана проекта и стратегии продаж; разработка инвестиционного и финансового плана (на основе финансовой модели); оценка и управление рисками. Отмечено, что инвестиционный план представляет собой подробное описание капиталовложений с целью осуществления проекта. При этом финансовый план – наиболее широкое понятие, он показывает последовательность формирования прогнозной отчётности и показателей эффективности на основе исходных данных, позволяет определить потребность в финансировании проекта. Финансовая модель выступает основой и важным дополнением к инвестиционному и финансовому плану бизнес-плана проекта при масштабировании бизнеса. В финансовой модели подробно описываются все расчёты по проекту, начиная от исходных параметров, заканчивая прогнозной отчётностью и анализом финансовых показателей и рисков. В целом финансовая модель может быть представлена в разных вариациях. Наиболее оптимальной и универсальной видится структура финансовой модели в MS Office Excel, описанная компанией Альт-Инвест.

2. Характеристика проекта по масштабированию бизнеса для ООО «ПЛАСТНЕТ»

2.1 Краткое описание предприятия и проекта масштабирования бизнеса

Общество с ограниченной ответственностью «ПЛАСТНЕТ» является коммерческой действующей организацией, которая осуществляет свою деятельность уже почти 7 лет (регистрация 4 сентября 2015 г.) на территории Самарской области (г. Самара). Место нахождения общества: 443028, обл. Самарская, г. Самара, п. Козелки, б/н.

Основным видом деятельности ООО «ПЛАСТНЕТ» является «Производство пластмассовых плит, полос, труб и профилей» (код по ОКВЭД 22.21).

Также организация заявила и дополнительные виды деятельности, такие как: 22.23 - Производство пластмассовых изделий, используемых в строительстве; 22.29 - Производство прочих пластмассовых изделий; 22.29.2 - Производство прочих изделий из пластмасс, не включенных в другие группировки, кроме устройств пломбировочных из пластика; 22.29.9 - Предоставление услуг в области производства прочих пластмассовых изделий; 46.12.31 - Деятельность агентов по оптовой торговле промышленными и техническими химическими веществами и другие.

Учредителями ООО «ПЛАСТНЕТ» являются: Кучеренко Владимир Иванович, Кияченков Иван Романович. Руководителем организации с 4 сентября 2015 г. является директор Кучеренко Сергей Анатольевич.

По данным 2021 году в организации среднесписочная численность работников составила 15 человек. В 2020 году среднесписочная численность ООО «ПЛАСТНЕТ» составляла 14 человек, что на 1 человек меньше.

На рисунке 1 представлена динамика по показателям выручки ООО «ПЛАСТНЕТ» за период 2020-2021 гг.

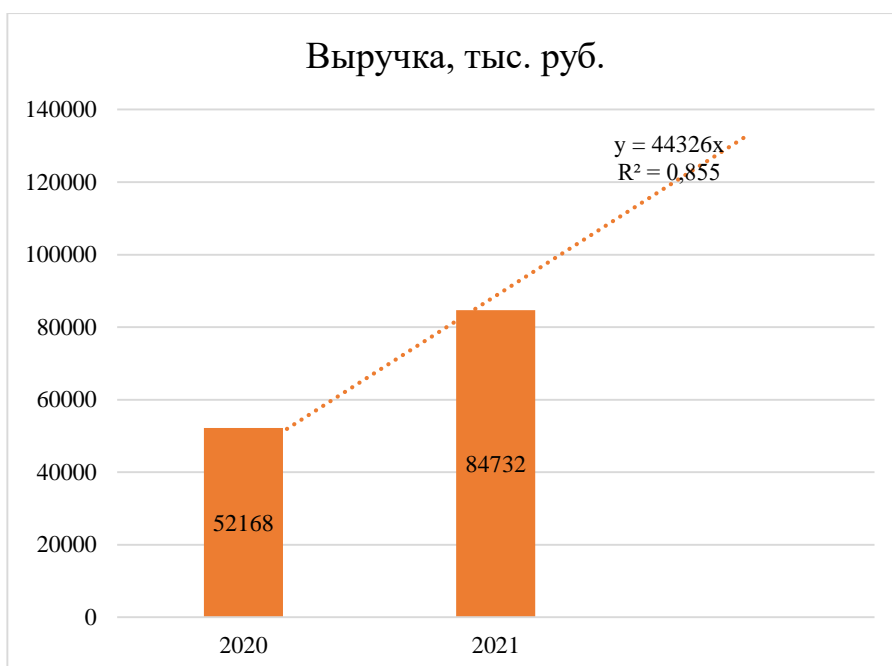


Рисунок 1 – Динамика выручки ООО «ПЛАСТНЕТ» за период 2020-2021 гг. с прогнозным трендом на один период

На рисунке 2 представлена динамика по показателям чистой прибыли ООО «ПЛАСТНЕТ» за период 2020-2021 гг.

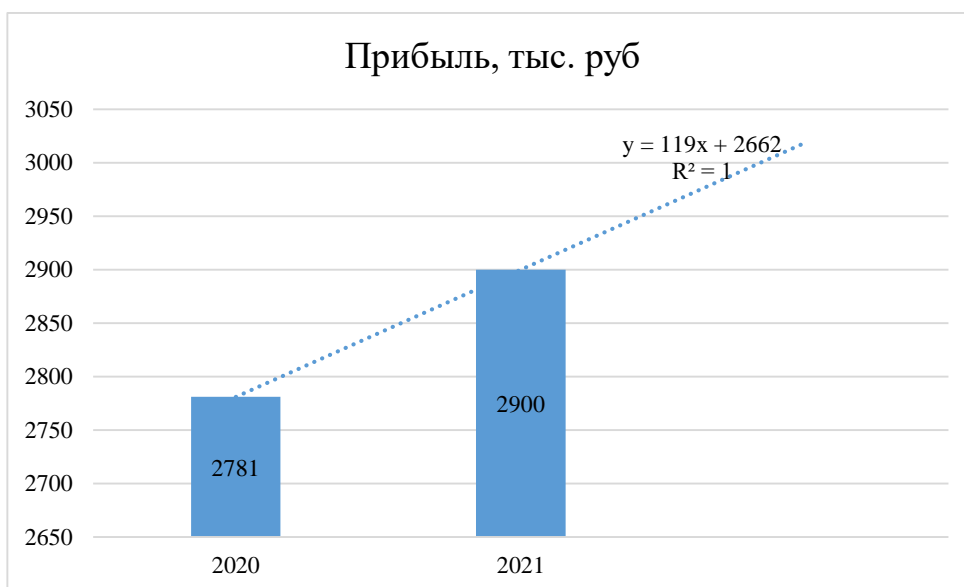


Рисунок 2 – Динамика чистой прибыли ООО «ПЛАСТНЕТ» за период 2020-2021 гг. с прогнозным трендом на один период

На рисунках также обозначена линия тренда с прогнозом на один период вперед, которая показывает возможный рост показателей в будущем периоде.

Как мы видим из рисунка 1, в 2021 г. ООО «ПЛАСТНЕТ» получила выручку на 62,4% больше, чем в 2020 г. Также по рисунку 2 можно отметить, что чистая прибыль в 2021 г. по сравнению с 2020 г. выросла на 4,3%.

Также в таблице 1 представим основные финансовые результаты ООО «ПЛАСТНЕТ» за период 2020-2021 гг. (кроме выручки и прибыли, которые рассмотрены выше).

Таблица 1 - Финансовые результаты деятельности ООО «ПЛАСТНЕТ» за 2020-2021 гг.

Показатель	Значение показателя, тыс. руб.		Изменение показателя	
	2020 г.	2021 г.	тыс. руб.	%
Расходы по обычным видам деятельности	48 626	81 380	32 754	67,4
Прибыль (убыток) от продаж	3 542	3 352	-190	-5,4
ЕВИТ	3 455	3 232	-223	-6,5
Налоги на прибыль (доходы)	674	332	-342	-50,7

Как видно из таблицы 2 финансовые показатели неудовлетворительные, несмотря на то, что выручка и чистая прибыль показывают положительный результат.

Показатели рентабельности ООО «ПЛАСТНЕТ» за 2020-2021 гг. имеют положительные значения (таблица 2).

Таблица 2 – Показатели рентабельности ООО «ПЛАСТНЕТ» за 2020-2021 гг.

Показатели рентабельности	Значения показателя (в %, или в копейках с рубля)	
	2020 г.	2021 г.
1	2	3
Рентабельность продаж	6,8	4
Рентабельность продаж по ЕВІТ	6,6	3,8
Рентабельность продаж по чистой прибыли	5,3	3,4

По состоянию на 31 декабря 2021 года совокупные активы организации составляли 19,3 млн руб. Это на 1,1 млн руб. (на 5,2%) меньше, чем годом ранее. Чистые активы ООО «ПЛАСТНЕТ» по состоянию на 31.12.2021 составили 6,5 млн руб.

Организация находится на общем режиме налогообложения. По основным техническим показателям (выручка и среднесписочная численность) исследуемая организация относится к категории микропредприятий.

Исходя из рассмотренных технико-экономических показателей можно сделать вывод о положительном развитии производственной организации на российском рынке пластиковых труб. Далее перейдем к описанию проекта масштабирования производства стеклопластиковых труб.

Учредители ООО «ПЛАСТНЕТ» запланировали создание нового высококачественного производства стеклопластиковых труб. Учредители планируют получить льготное заемное финансирование под 5% фонда ФРП на приобретение оснастки для промышленного производства. Учредители рассчитывают, что новые производственные линии будут запущены в 2025 году.

В рамках масштабирования планируется запустить производство, которое будет включать два вида технологических линий по изготовлению

стеклопластиковой трубной продукции, а именно: линия по производству стеклопластиковых труб на основе полиэфирных, винилэфирных связующих методом непрерывной намотки (GPR трубы, трубы Flowtite); линия по производству стеклопластиковых труб на основе эпоксидных связующих методом дискретной намотки (GRE трубы, трубы АМІРОХ).

Первый тип труб планируется продавать на рынке для нужд ЖКХ и трубопроводах промышленных предприятий. Второй тип труб применяется в теплоснабжении, нефтегазовой отрасли, энергетической отрасли, химической отрасли и других.

Расчетный срок проекта – 7 лет (с 2023 г. по 2029 г.). Учредители рассчитывают, что инвестиции окупятся не ранее, чем через 7 лет. Желаемая доходность проекта – 25%. Длительность инвестиционной фазы – 2 года. Денежные потоки проекта подлежат индексации. При оценке эффективности ставка дисконтирования номинальная. В проекте в рамках финансовой модели и инвестиционного плана должна быть учтена прогнозная инфляция и другие риски реализации проекта.

Далее рассмотрим инвестиции проекта.

Строительства завода с технологическими линиями будет осуществляться на земельном участке, который вносится одним из учредителей в качестве вклада в уставный капитал. Оценочная стоимость данного участка, которая вносится в проект, составляет 20 000 тыс. руб.

Сметная стоимость строительства административных и складских помещений составит 140 000 тыс. руб. Цифра получена на основании смет аналогичных объектов с учетом инфляции. Срок амортизации 50 лет.

Стоимость оборудования для производства труб составляет 260 000 тыс. руб. Стоимость вспомогательного оборудования составляет 120 000 тыс. руб. Срок службы аналогичного оборудования составляет 15 лет (данные для расчета амортизации).

Далее перейдем к анализу объемов продаж проекта и изучению производственных данных проекта.

2.2 Анализ рынка и разработка маркетингового плана проекта

Рынок стеклопластиковых труб является высокоперспективным и быстрорастущим, несмотря на экономический кризис и санкции. Основным источником данных - экспертная оценка, основанная на статистике, полученной из открытых сервисов.

Для получения дополнительной информации по рынку стеклопластиковых труб, по возможностям и угрозам развития нового производства на данном рынке, необходимо провести SWOT-анализ [20, 36].

Проведем анализ проекта масштабирования производства стеклопластиковых труб (SWOT-анализ). SWOT-анализ представлен в таблице 3.

Таблица 3 - Анализ проекта масштабирования производства стеклопластиковых труб (SWOT-анализ)

Сильные стороны	Слабые стороны
<ul style="list-style-type: none">- собственное высококачественное производство стеклопластиковых труб- компания работает с учетом всех технических и нормативных требований к современному производству, что позволяет обеспечить высокое качество и надежность в сочетании с ценовой доступностью- высококвалифицированная инженерная команда- расширенные гарантийные обязательства- расширение рынка сбыта- проектирование и производство стеклопластиковых труб любых диаметров и любой толщины	<ul style="list-style-type: none">- нехватка собственных средств для открытия нового производства- недостаток рабочих кадров- высокие издержки в низком ценовом сегменте- недостаточный штат отдела продаж

Продолжение таблицы 3

Возможности	Угрозы
<p>- огромная потребность в стеклопластиковых трубах в отдельных отраслях</p> <p>- снижение доли импорта</p> <p>- стимулирование отечественного производственного сектора со стороны государства (импортозамещение)</p> <p>– в РФ износ производственных коммуникаций более 40%, что гарантирует развитие рынка и рост спроса</p> <p>- рост спроса на высококачественную трубную продукцию в условиях повышения требований к эксплуатации сетей</p> <p>- поддержка рынка со стороны государства, которая заключается в принятии законов и постановлений, направленных на поддержание и развитие отечественных компаний по производству</p> <p>– рост внутреннего рынка сбыта РФ, прежде всего со стороны промышленности, коммерческого сектора, ЖКХ. Обеспечение данных секторов высококачественными коммуникациями значительно сокращает их издержки;</p> <p>– по сравнению с наиболее развитыми европейскими странами более низкая себестоимость производства в части затрат на труд</p> <p>- лояльность к компании со стороны администрации (муниципальной и региональной)</p>	<p>- низкий платежеспособный спрос на внутреннем рынке</p> <p>- аффилированность конкурентных процедур</p> <p>- сокращение объема кластера высоких цен</p> <p>- падение производительности труда</p> <p>- высокая инфляция</p> <p>- зависимость от курса валют для отечественных компаний, которые используют в производстве импортные комплектующие</p> <p>- рост логистических издержек в связи с вводом санкций</p> <p>– имеющееся по целому ряду направлений технологическое отставание от передовых мировых производителей. Это связано с низким объемом инвестиций в научно-исследовательские и опытно-конструкторские работы, обусловленный острой нехваткой собственных финансовых ресурсов на реализацию прорывных инновационных проектов</p> <p>– недостаток квалифицированных кадров на рынке труда</p> <p>– низкий уровень взаимодействия российских потребителей и производителей продукции на этапе разработки</p>

Не маловажным фактором, повлиявшим на мировую экономику и на отрасль производства труб, стала пандемия 2019 года. На данный момент рынок продолжает испытывать затруднения из-за экономического провала, однако несмотря на то, что общий объем продаж по отрасли на 25% ниже прогнозируемых показателей, наблюдается тенденция роста. Также, в условиях санкций и нарастающего экономического кризиса, производственные компании столкнулись с резким ростом цен на материалы и комплектующие более чем на 70% за период 2021-2022 года [24].

Таким образом, следует сказать, что производственные предприятия претерпевают сложный период, но, несмотря на это, прогнозируемый рост рынка стеклопластиковых труб обеспечит развитие готовым к быстрому изменению производственным компаниям, таковой является и компания ООО «ПЛАСТНЕТ» и разрабатываемый проект, особенно в условиях поддержки импортозамещения на уровне правительства РФ.

Далее рассмотрим показатели продаж проекта.

Годовые объемы продаж согласно маркетинговым исследованиям представлены в таблице 4. Все показатели проекта без НДС.

Таблица 4 – Годовые объемы продаж проекта масштабирования производства стеклопластиковых труб на российском рынке

Продукт проекта	Метры	Цена, тыс. руб./м.
GRP трубы диаметр 1	70 000	5
GRP трубы диаметр 2	40 000	20
GRP трубы диаметр 3	8 000	50
GRE трубы диаметр 1	35 000	3
GRE трубы диаметр 2	40 000	10

Согласно маркетинговым исследованиям российского рынка стеклопластиковых труб в проекте необходимо учесть сезонность продаж на рынке. В течение года продажи неравномерны, так в 1 квартале продается 15% годового объема, во 2 и 3 кварталах до 30% от всего объема продаж, а в 4 – около 25% продаж от всего объема.

Затраты на продвижение проекта в соответствие с маркетинговым планом составляют 15 000 тыс. руб. в год.

В рамках маркетингового плана обозначен запуск рекламной кампании в социальных сетях «ВКонтакте», «Одноклассники» и на почтовых серверах на территории Самарской области, с целью повышения прибыли на территории данного региона [25, 33]. Модель процесса организации рекламной кампании проекта представлена на рисунке в Приложении Д.

Далее рассмотрим производственные характеристики проекта и элементы стратегии продаж.

2.3 Разработка производственного плана проекта и стратегии продаж

Исходное сырье для проекта масштабирования производства стеклопластиковых труб закупается у российских и китайских поставщиков, о чем есть уже договоренности у руководства организации в рамках существующего производства. Исходное сырье проекта – это полиэфирные и эпоксидные смолы, отвердители, катализаторы, стеклоровинг для намотки и рубки, стекломаты, кварцевый песок.

Затраты на сырье для производства 1 метра труб каждого вида представлены в таблице 5.

Таблица 5 – Затраты на сырье проекта масштабирования производства стеклопластиковых труб

Продукт проекта	Норма расхода, тыс. руб./м.
GRP трубы диаметр 1	0,8
GRP трубы диаметр 2	10,0
GRP трубы диаметр 3	20,0
GRE трубы диаметр 1	0,6
GRE трубы диаметр 2	4,2

Далее рассмотрим штатное расписание проекта масштабирования производства стеклопластиковых труб (таблица 6) и накладные расходы проекта.

Таблица 6 – Штатное расписание проекта масштабирования производства стеклопластиковых труб

Персонал (категория)	Оклад, тыс. руб. в месяц	Численность
Генеральный директор	150	1
Бухгалтерия, экономисты	60	3
Главный инженер и энергетик	120	2
Операторы	50	60
Рабочие и слесари	40	35
Начальники цехов	60	6
Маркетологи и менеджеры по продажам	70	12

Накладные общепроизводственные расходы проекта оцениваются в соответствие с аналогичными проектами. По оценкам они составят около 25 000 тыс. руб. в год. Управленческие расходы планируются на уровне 8 000 тыс. руб. в год.

Портрет идеального клиента в соответствии с теорией лояльности представлен в таблице 7.

В соответствии с анализом существующего опыта продаж на рынке стеклопластиковых труб, определено, что постоянными клиентами следует считать контрагентов, количество совершенных сделок с которыми составляет не менее 7 в год.

Воронка продаж B2B (прямые продажи) организации представлена на рисунке 4.

Таблица 7 – Портрет идеального клиента ООО «ПЛАСТНЕТ»

-	«Идеальные» значения показателя	
Основной вид деятельности	ЖКХ/Промышленные предприятия (не менее 20 лет на рынке) /Теплоснабжение, нефтегазовая отрасль, энергетическая отрасль, химическая отрасль	
Место нахождения	ПФО с доступностью доставки автомобильных транспортом	
Основные мотиваторы	Качество Сделка «под ключ»	Безопасность Гарантия от производителя
	Деловая репутация Узнаваемость бренда	Соответствие тенденции рынка Товары с уникальными/передовыми характеристиками



Рисунок 4 – Воронка продаж В2В (прямые продажи) организации

Цепочка прямых продаж: с сайта компании заявка попадает в CRM. Менеджер перезванивает и проводит первичные переговоры, классифицирует клиента, отправляет коммерческое предложение (КП), снимает возражения и выставляет счет. Конверсия Воронки продаж В2В (прямые продажи – консультационного типа) составляет 15-20%.

Итак, представим выводы по второму разделу исследования. Нами была представлена характеристика проекта по масштабированию бизнеса для ООО «ПЛАСТНЕТ», где приведено описание предприятия, его технико-экономическая характеристика, описаны исходные данные проекта, инвестиции для проекта масштабирования бизнеса для исследуемой организации. В рамках анализа рынка и разработки маркетингового плана проекта представлены годовые объемы продаж проекта масштабирования производства стеклопластиковых труб на российском рынке. В рамках разработки производственного плана проекта и стратегии продаж определены затраты на сырье проекта масштабирования производства стеклопластиковых труб, описан процесс продаж и портрет идеального клиента в рамках проекта.

3. Разработка инвестиционного плана и финансовой модели проекта по масштабированию бизнеса для ООО «ПЛАСТНЕТ»

3.1. Разработка инвестиционного плана и финансовой модели проекта по масштабированию бизнеса

В данном разделе опишем финансовый план инвестиционного проекта масштабирования производства стеклопластиковых труб на основании финансовой модели. Финансовая модель построена по структуре, рекомендуемой компанией Альт-Инвест. Финансовая модель построена в программе MS Office Excel. Финансовый план включает в себя также инвестиционный план.

Итак, первый раздел – титульный лист, куда были включены все ключевые вкладки для удобства внесения изменений в финансовую модель.

Второй раздел – параметры. Данный раздел представлен в Приложении А. В рамках данного раздела представлены следующие таблицы: общие параметры проекта (таблица А.1), прогноз инфляции и индексации оплаты труда (таблица А.2), прогноз налоговых ставок по НДС, налогу на прибыль, налогу на имущества, страховых взносов во внебюджетные фонды (таблица А.3), расчёт ставки дисконтирования на основании модели средневзвешенной цены капитала WACC (таблица А.4).

Общие параметры проекта масштабирования производства стеклопластиковых труб представлены в таблице А.1. Итак, горизонт планирования – 7 лет: с 2023 г. по 2029 г. в разбивке по кварталам. Длительность инвестиционной фазы – 2 года. Значения в финансовой модели представлены в тыс. руб. Денежные потоки подлежат индексации, то есть рассчитаны в прогнозных ценах. В связи с этим при оценке эффективности ставка дисконтирования будет взята номинальная.

Прогноз инфляции и индексации оплаты труда представлен в таблице А.2. Годовой темп инфляции взят на основе прогнозных значений Минэкономразвития [24], а также Банка России [25]. Так, в 2023 г. ожидается

годовой темп инфляции на уровне 6,1 %, начиная с 2024 г. – на уровне 4 %. На основании годовых темпов инфляции представлен расчёт квартального темпа инфляции, коэффициента индексации. Также спрогнозирован годовой темп индексации оплаты труда на уровне 5 % в год, который пересчитан в квартальный темп и коэффициент индексации труда.

Прогноз налоговых ставок представлен в таблице А.3. Ввиду того, что предприятие не имеет налоговых льгот и находится на общей системе налогообложения, налоговые ставки взяты стандартные: НДС – 20 %, налог на прибыль – 20 %, налог на имущество – 2,2 %, страховые взносы во внебюджетные фонды – 30,2 %.

И, наконец, в таблице А.4 представлен расчёт ставки дисконтирования. Расчёт ставки дисконтирования осуществлён по модели средневзвешенной цены капитала. Ставка для собственника взята на уровне 25 %. Ставка для заёмного капитала определена на основе цены заёмного капитала – 5 %. Так, в качестве источника финансирования для привлечения заёмного капитала предполагается льготный заём от Фонда развития промышленности по программе «Формирование компонентной и ресурсной базы», в рамках которой предоставляется финансирование до 500 млн. р. по ставке 5 % годовых. Далее определены доли собственных и заёмных источников финансирования (33 % и 67 % соответственно) на основании суммарной величины привлекаемых собственных и заёмных источников, которые выступили в качестве веса при расчёте средневзвешенной стоимости капитала. В результате ставка дисконтирования, определённая по модели WACC, составила 10,9 %. Данная ставка будет использована в дальнейшем при оценке эффективности проекта.

Третий раздел – достаточно ёмкий. Данный раздел представлен в Приложении Б. В рамках данного раздела представлены следующие таблицы: прогноз выручки по каждому виду продукции (таблица Б.1), прогноз затрат на сырьё и материалы (таблицы Б.2), прогноз затрат на заработную плату и страховые взносы (таблица Б.3), прогноз накладных расходов (таблица Б.4),

прогноз изменения чистого оборотного капитала (таблица Б.5), прогноз инвестиционных затрат (таблица Б.6), прогноз налогов (таблица Б.7), прогноз стоимости проекта (финансирования по различным источникам) (таблица Б.8).

Итак, в таблице Б.1 представлен прогноз выручки по каждому виду продукции. Так, суммарная выручка с НДС за анализируемый период по всем видам новой продукции представлена на рисунке 5.

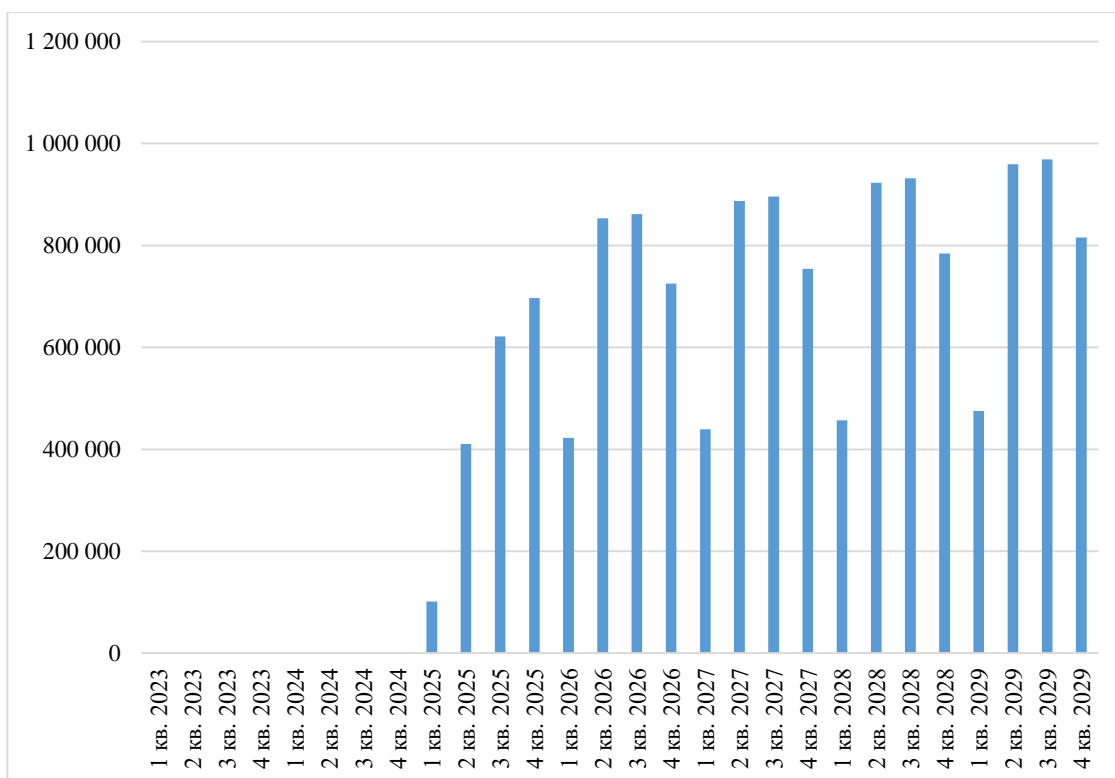


Рисунок 5 - Суммарная выручка (с НДС) по всем видам новой продукции за период с 2023 г. по 2029 г., т. р.

Выручка по периодам отличается по причине, заложенной в финансовую модель сезонности.

В таблице Б.2 представлен прогноз затрат на сырьё и материалы по каждому виду продукции. Так, суммарная величина затрат на сырьё и материалы с НДС за анализируемый период по всем видам новой продукции представлена на рисунке 6.

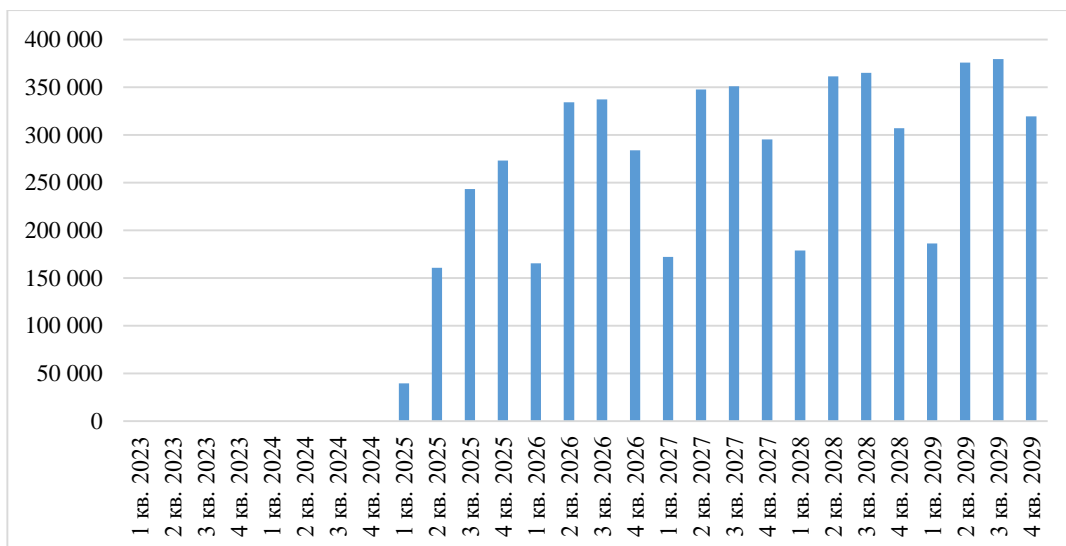


Рисунок 6 - Суммарная величина затрат на сырьё и материалы (с НДС) по всем видам новой продукции за период с 2023 г. по 2029 г., т. р.

В таблице Б.3 представлен план по персоналу в разрезе производственного, управленческого и коммерческого персонала, на основании которого осуществлён прогноз затрат на заработную плату и страховые взносы.

Так, на рисунке 7 представлены затраты на заработную плату.

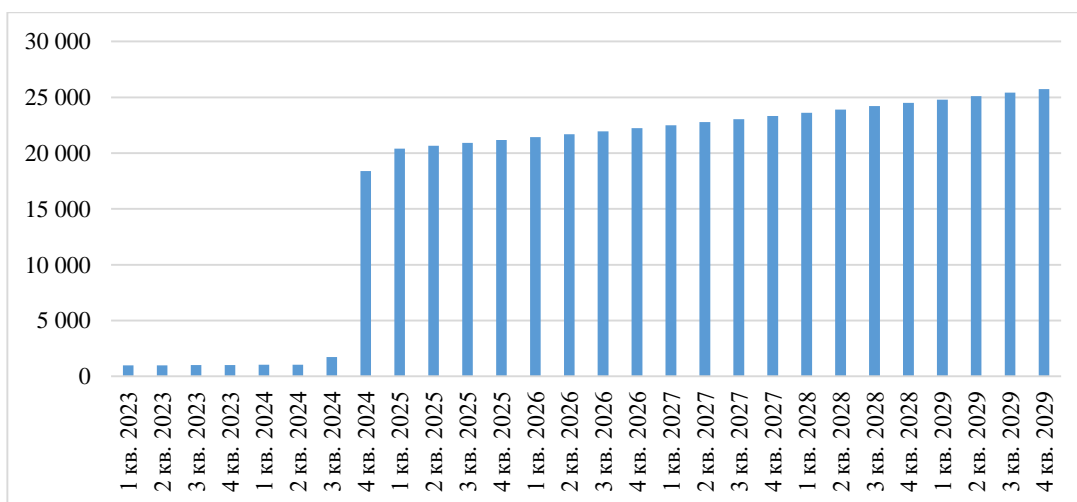


Рисунок 7 - Величина затрат на заработную плату за период с 2023 г. по 2029 г., т. р.

На рисунке 8 представлены в целом затраты на персонал, которые включают в себя затраты на заработную плату и на страховые взносы.

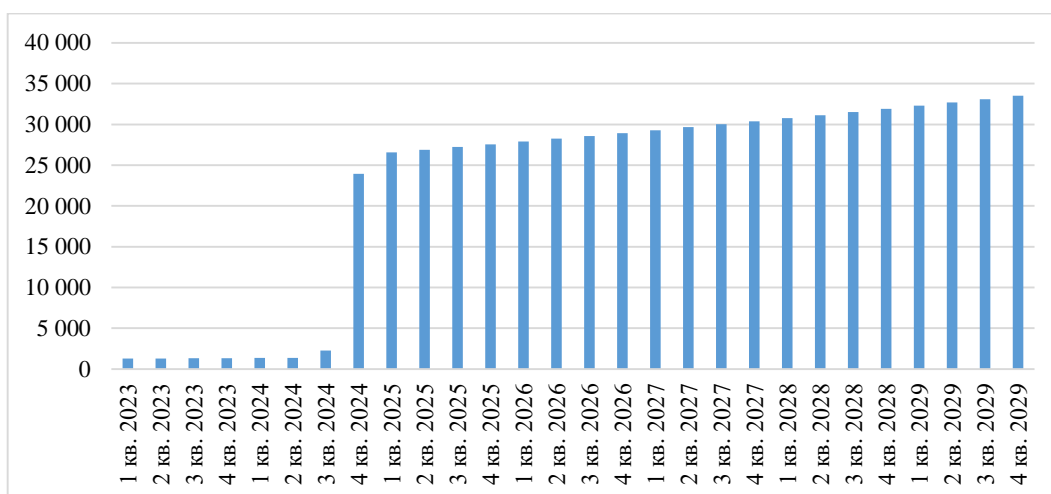


Рисунок 8 - Величина затрат на персонал (заработную плату и страховые взносы) за период с 2023 г. по 2029 г., т. р.

Затраты на зарплату и страховые взносы растут в том числе за счёт индексации.

В таблице Б.4 представлен прогноз накладных расходов, которые включают в себя производственные, управленческие и коммерческие расходы.

Динамика накладных расходов представлена на рисунке 9.

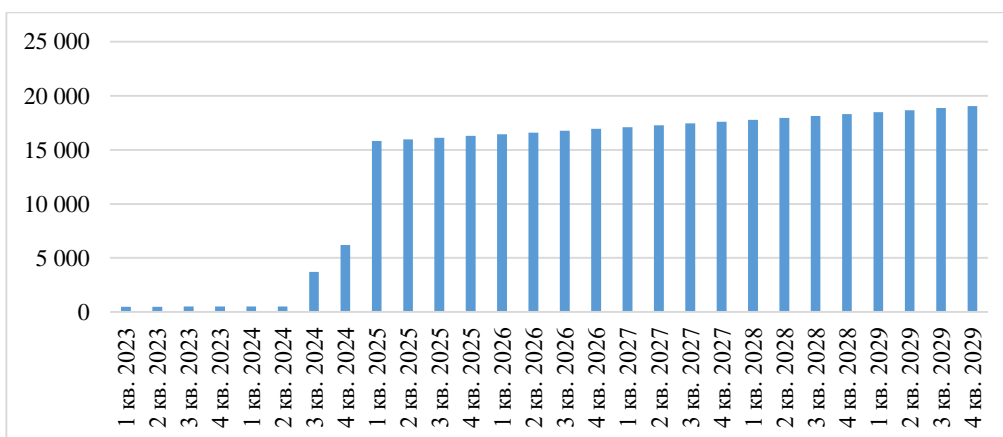


Рисунок 9 - Величина накладных расходов за период с 2023 г. по 2029 г., т. р.

Рост накладных расходов связан с тем, что прогноз осуществляется на основе прогнозных цен, то есть расчётные цены умножаются на коэффициент инфляции.

Далее – таблица Б.5. В данной таблице даётся прогноз изменения чистого оборотного капитала с целью наиболее точного определения денежных потоков проекта. Чистый оборотный капитал считается как сумма запасов и дебиторской задолженности за вычетом кредиторской задолженности. Затем рассчитывается изменение чистого оборотного капитала, которое представлено на рисунке 10.

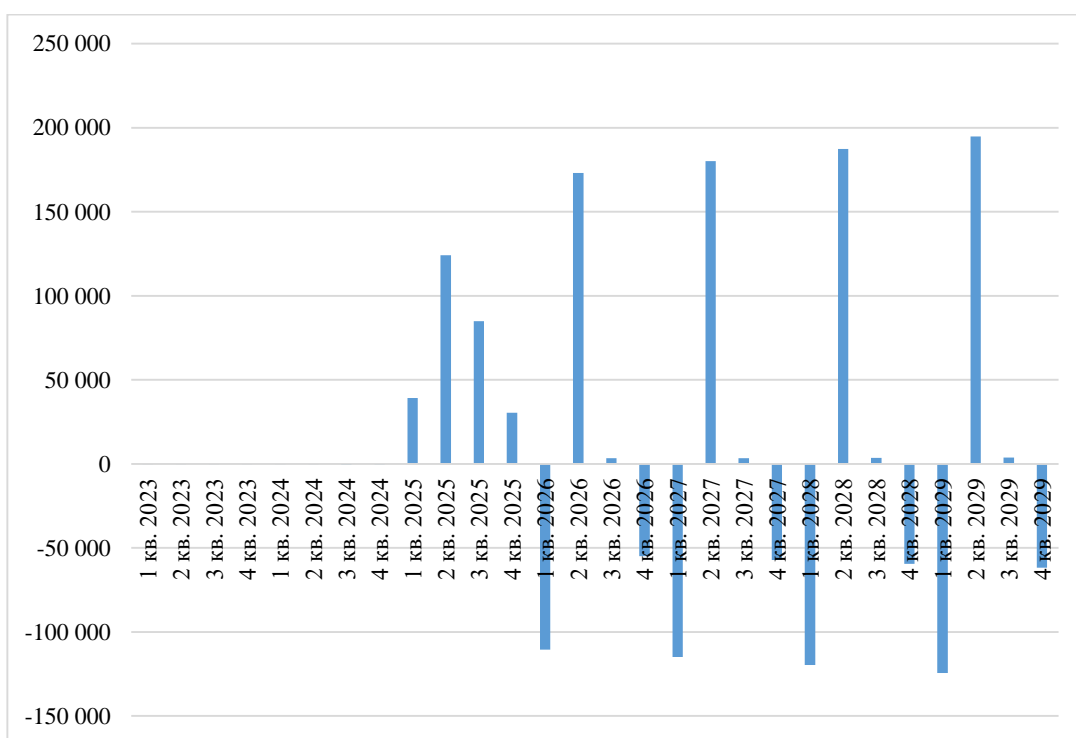


Рисунок 10 - Изменение чистого оборотного капитала за период с 2023 г. по 2029 г., т. р.

В таблице Б.6 представлен прогноз инвестиционных затрат в разрезе групп капитальных вложений. По каждой группе представлены такие показатели, как стоимость актива, график оплаты актива, оплата актива (без НДС), НДС уплаченный, оплата актива (с НДС), период ввода в эксплуатацию, ввод в эксплуатацию, первоначальная стоимость, незавершенные инвестиции,

срок амортизации, амортизация, балансовая стоимость, НДС к зачету (возмещению). Так, к приобретению планируются: земельный участок (20 млн. р.), здания (140 млн. р.), основное оборудование (260 млн. р.), остальное оборудование (120 млн. р.). С учётом графика ввода в эксплуатацию и начисленной амортизации остаточная стоимость основных средств в течение прогнозного периода представлена на рисунке 11.

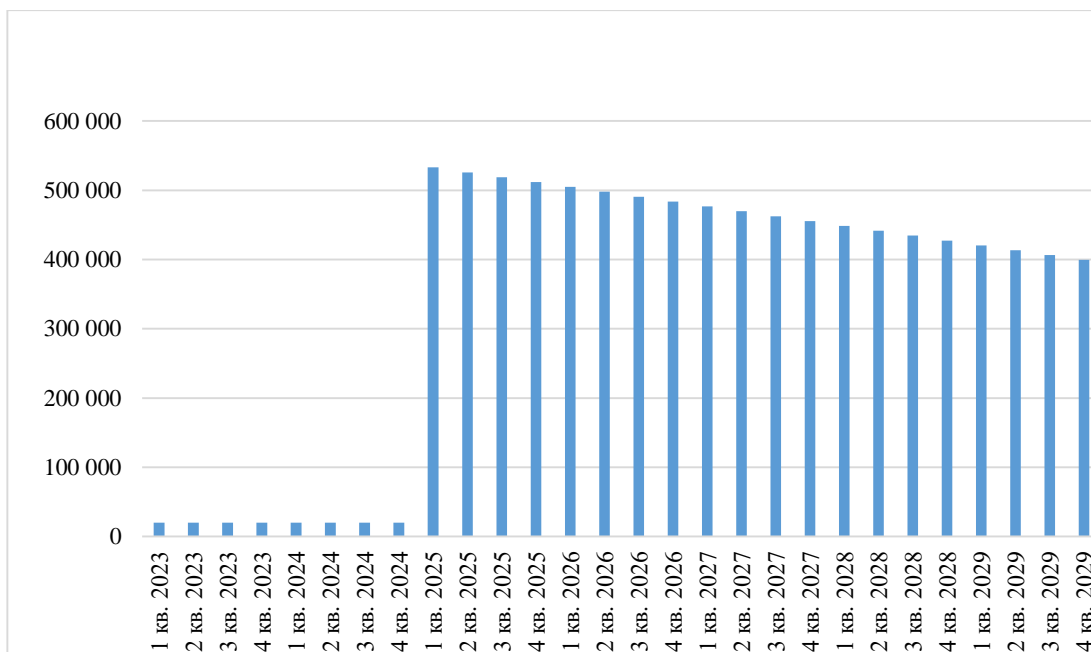


Рисунок 11 - Остаточная стоимость основных средств за период с 2023 г. по 2029 г., т. р.

Далее в таблице Б.7 представлен расчёт налогов в разрезе НДС, налога на прибыль, налога на имущества, а также страховых взносов.

Суммарная ежеквартальная величина налогов и страховых взносов за период представлена на рисунке 12.

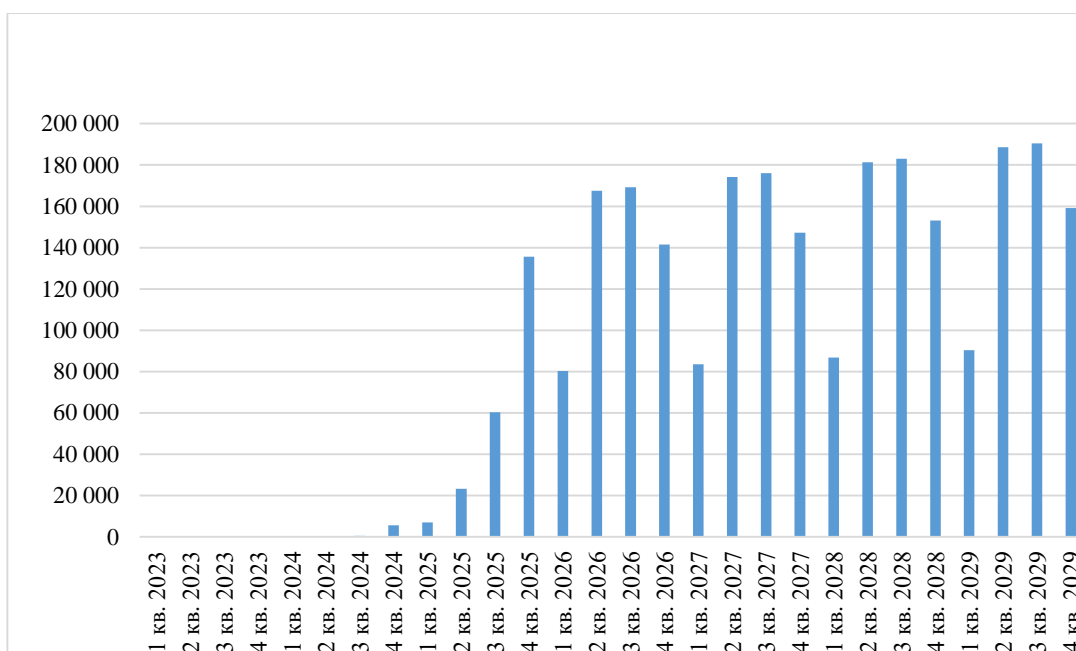


Рисунок 12 - Суммарная ежеквартальная величина налогов и страховых взносов за период с 2023 г. по 2029 г., т. р.

Завершающей таблицей во вкладке «Данные» выступил прогноз стоимости проекта (то есть прогноз требуемой величины финансирования по различным источникам), который представлен в таблице Б.8. Потребность в финансировании была определена на основании отрицательного сальдо суммарного денежного потока от операционной и инвестиционной деятельности. Далее эта величина была разделена в соотношении 30 на 70, где 30 % - доля собственного капитала, 70 % - доля заёмного капитала. Также в расчёт требуемого объёма финансирования из собственного капитала были заложены проценты по кредитным обязательствам, что в результате повлияло на долю собственного капитала в большую сторону. Как уже было отмечено выше, процентная ставка по обязательствам была взята на уровне 5 %, так как планируется привлечение финансирования со стороны Фонда развития промышленности [27].

Четвёртый раздел финансовой модели представлен в Приложении В. В рамках данного раздела представлены следующие таблицы: прогнозный отчёт

о финансовых результатах (таблица В.1), прогнозный отчёт о движении денежных средств (таблица В.2), прогнозный баланс (таблица В.3).

Итак, в таблице В.1 представлен прогнозный отчёт о финансовых результатах и порядок его формирования. На рисунке 13 представлена динамика ключевых показателей, характеризующих финансовые результаты, среди которых выручка, валовая прибыль, прибыль от продаж, а также чистая прибыль.

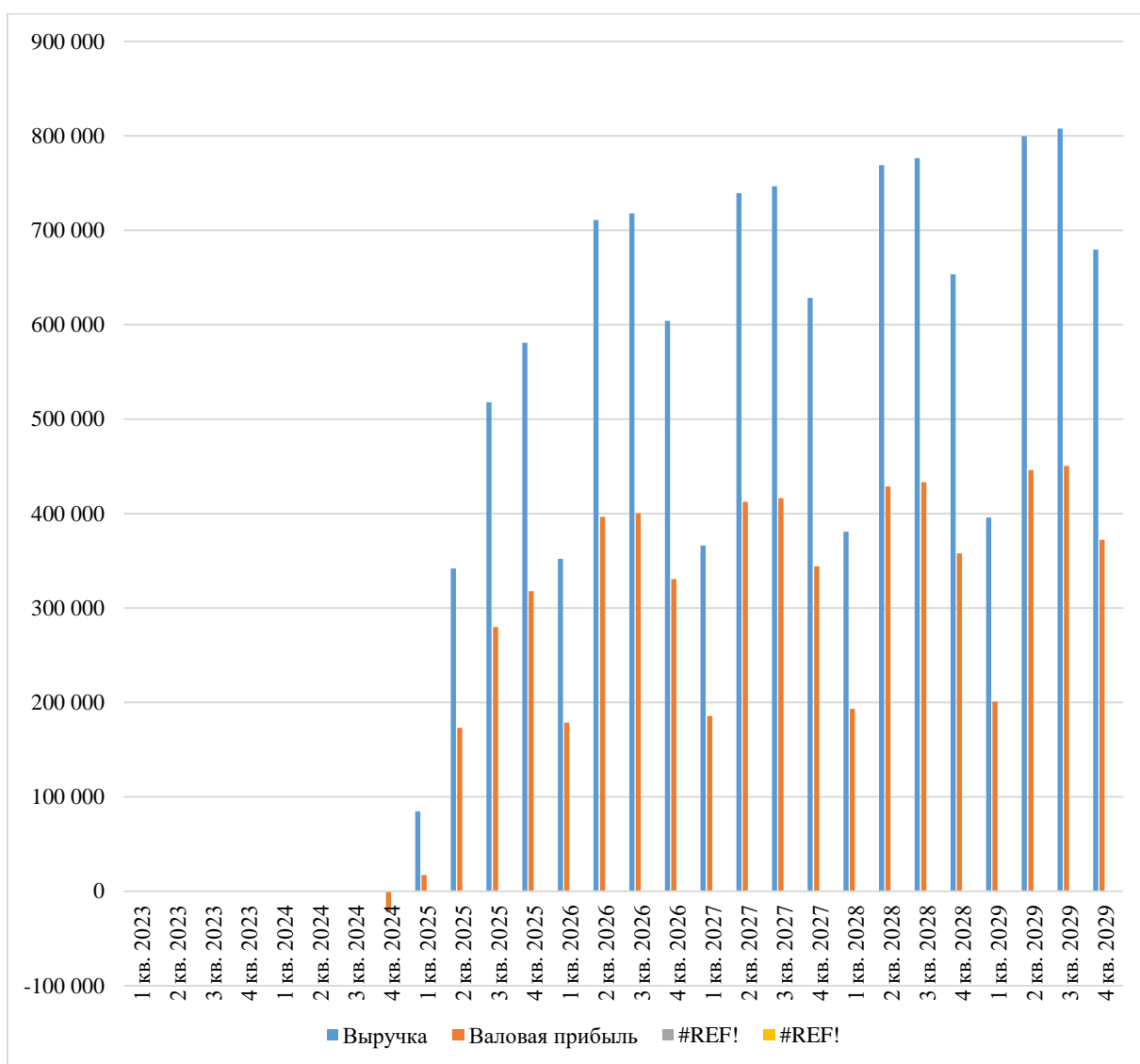


Рисунок 13 - Выручка, валовая прибыль, прибыль от продаж, чистая прибыль за период с 2023 г. по 2029 г., т. р.

В целом наблюдается увеличение финансовых результатов в годовом выражении. Скачки по кварталам обусловлены сезонностью.

В таблице В.2 представлен прогнозный отчёт о движении денежных средств в разрезе денежных потоков от операционной, инвестиционной и финансовой деятельности. Сальдо денежных потоков от каждого вида деятельности на конец каждого периода представлено на рисунке 14.

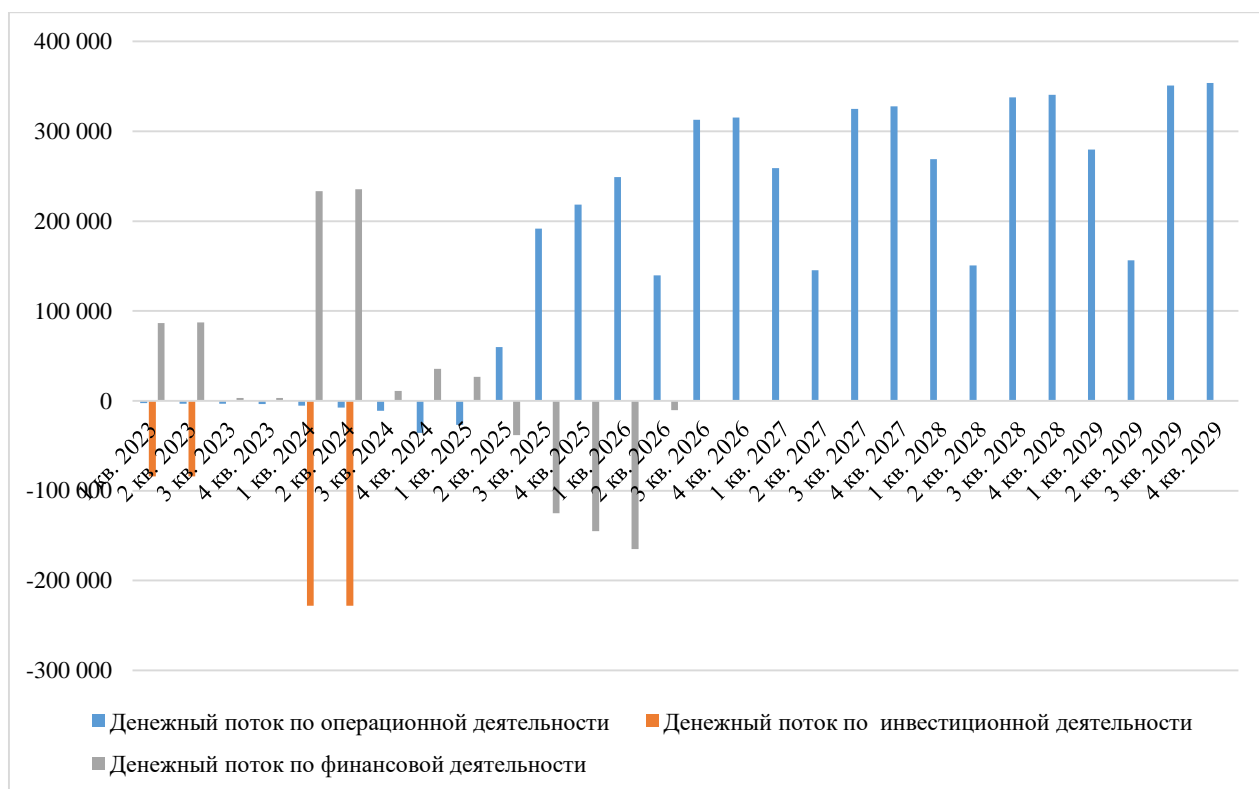


Рисунок 14 - Ежеквартальное сальдо денежных потоков от операционной, инвестиционной и финансовой деятельности за период с 2023 г. по 2029 г., Т. р.

Так, на начальной фазе инвестиционного проекта инвестиционные затраты покрываются за счёт собственных и заёмных источников финансирования. Затем отрицательное сальдо по финансовой деятельности (возврат заёмных средств) покрывается за счёт положительного сальдо от операционной деятельности.

Суммарное сальдо денежных потоков на протяжении всего анализируемого периода положительное в каждом периоде, что свидетельствует о реализуемости инвестиционного проекта.

В таблице В.3 представлен прогнозный баланс. Так, актив включает в себя внеоборотные активы (основные средства и незавершённые вложения) и оборотные активы (запасы сырья и материалов, запасы готовой продукции, дебиторская задолженность покупателей, НДС как актив, денежные средства).

Величина имущества (валюта баланса) представлена на рисунке 15.

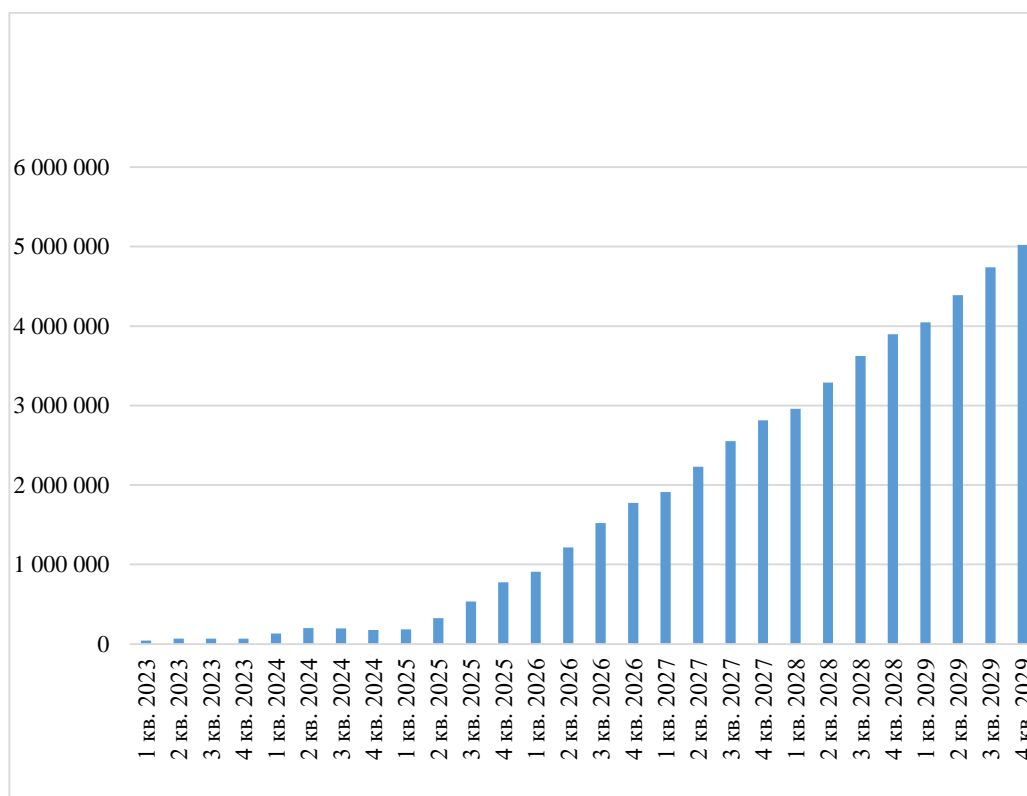


Рисунок 15 - Динамика валюты баланса за период с 2023 г. по 2029 г., т. р.

Валюта баланса показывает рост.

На рисунке 16 представлены источники финансирования проекта в разрезе собственных и заёмных средств.

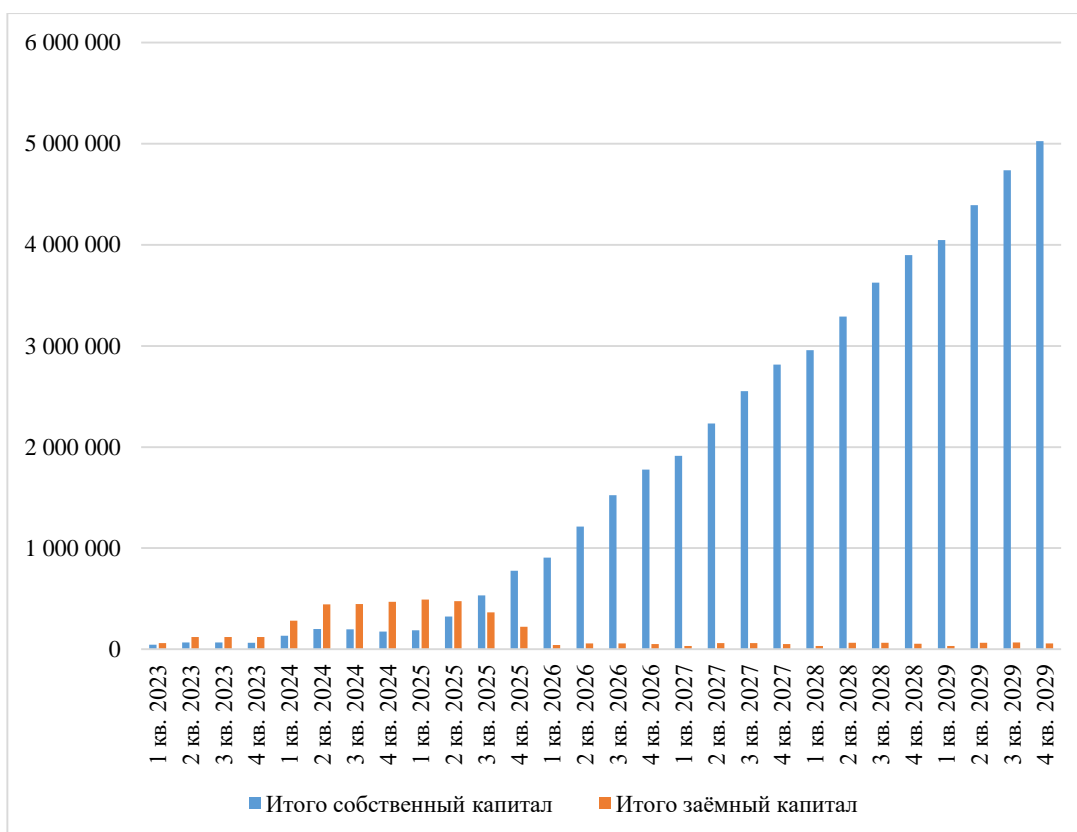


Рисунок 16 - Величина источников финансирования проекта в разрезе собственных и заёмных средств за период с 2023 г. по 2029 г., т. р.

Наблюдается существенный рост собственного капитала и значительное снижение заёмного капитала. Так, долгосрочные обязательства снижаются до нуля после выплаты основного долга. Краткосрочные обязательства обусловлены операционной деятельностью, но их доля минимальна в структуре источников финансирования проекта.

И, наконец, пятый раздел финансовой модели представлен в Приложении Г. В рамках данного раздела представлены следующие таблицы: расчёт эффективности проекта (таблица Г.1), расчёт эффективности для собственного капитала (таблица Г.2).

В таблице Г.1 представлен расчёт показателей эффективности проекта. Так, в качестве ставки дисконтирования взята величина средневзвешенной стоимости капитала, которая составила 10,95 % годовых.

Чистый дисконтированный поток (NPV) проекта составил 2 305 755 т. р. Данное значение положительное, что свидетельствует об эффективности инвестиционного проекта. Так, внутренняя норма доходности (IRR) превышает ставку дисконтирования и принимает значение 74 %.

Суммарный дисконтированный денежный поток нарастающим итогом при оценке эффективности проекта представлен на рисунке 17.

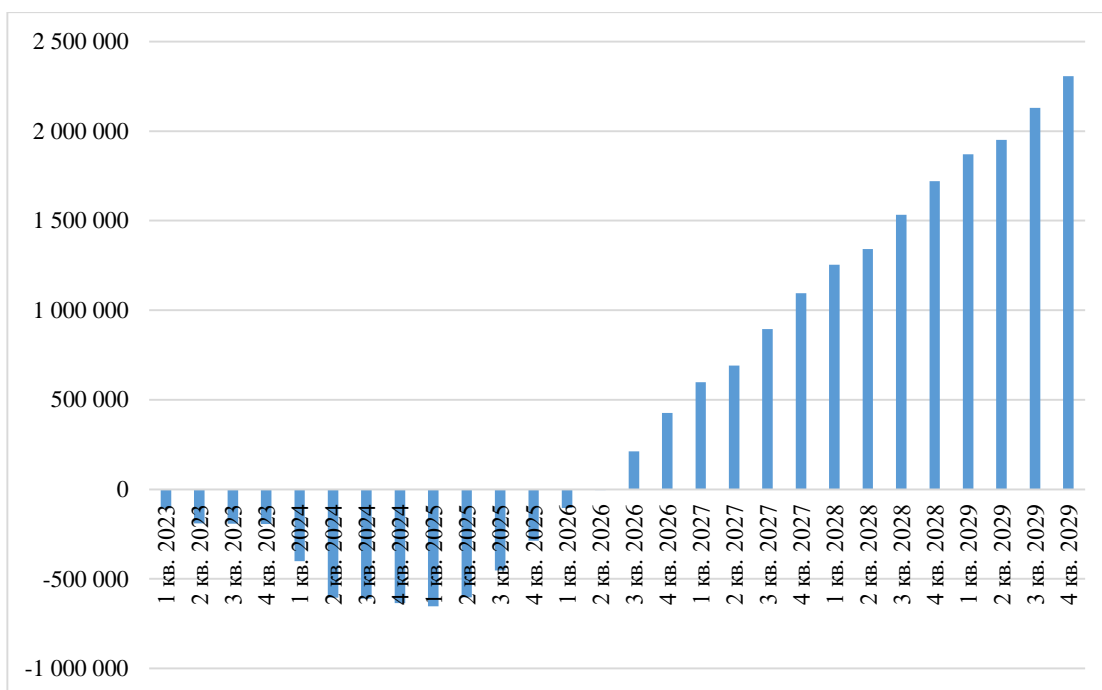


Рисунок 17 - Суммарный дисконтированный денежный поток нарастающим итогом при оценке эффективности проекта за период с 2023 г. по 2029 г., т. р.

Итак, на базе дисконтированных денежных потоков проект окупается к третьему кварталу 2026 г., дисконтированный срок окупаемости составил 3,5 года.

В таблице Г.1 представлен расчёт эффективности для собственного капитала. В данном случае в качестве денежных потоков взяты также денежные притоки и оттоки от финансовой деятельности в части привлечения и возврата заёмного капитала. В данном случае в качестве ставки дисконтирования взята цена собственного капитала, которая была оценена на уровне 25 %.

Чистый дисконтированный поток (NPV) для собственного капитала составил 1 259 576 т. р. Данное значение положительное, что свидетельствует об эффективности проекта для собственного капитала. Так, внутренняя норма доходности (IRR) превышает ставку дисконтирования и принимает значение 116 %.

Суммарный дисконтированный денежный поток нарастающим итогом при оценке проекта для собственного капитала представлен на рисунке 18.

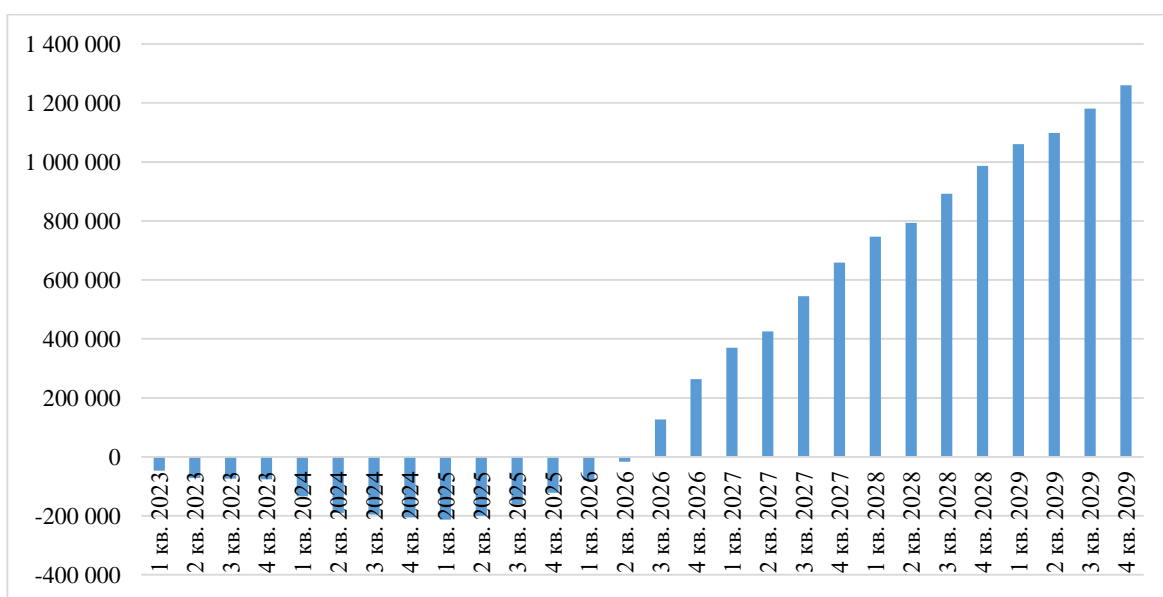


Рисунок 18 - Суммарный дисконтированный денежный поток нарастающим итогом при оценке проекта для собственного капитала за период с 2023 г. по 2029 г., т. р.

Дисконтированный срок окупаемости также составил 3,5 года, так как к этому времени происходит возврат долгосрочных обязательств.

Таким образом, делаем вывод о том, что проект масштабирования производства стеклопластиковых труб эффективен и рекомендуется к применению.

3.2 Оценка и управление рисками проекта

Риски проекта выражаются в вероятности наступления определённых событий, которые будут способствовать снижению эффективности проекта. Среди рисков предлагаемого к реализации проекта масштабирования производства стеклопластиковых труб можно выделить:

- Производственные риски [27]. Ключевыми производственными рисками выступают: риск организации производства, технико-технологический риск и другие.
- Финансовые риски. К финансовым рискам можно отнести: риск финансирования, риск ликвидности (недостижение необходимой величины притока от операционной деятельности, превышение плановых издержек), кредитный риск (неплатёжеспособность партнёров, заказчиков, претензии третьих лиц), ценовой (товарный) риск (увеличение стоимости приобретаемого в рамках реализации проекта оборудования, увеличение текущих материальных затрат в процессе реализации проекта) и др.
- Иные риски. Сюда можно отнести: маркетинговый риск (риск ошибочного определения объёма ожидаемого спроса, риск ошибочной стратегии выхода на рынок и пр.), риск персонала (недостаточная квалификация сотрудников, ошибочные действия сотрудников и пр.), правовые риски [27, 35] (связанные с недостаточной правовой охраной результатов НИОКР) и т.д.
- Внешние риски, которые могут быть вызваны непрогнозируемым ростом инфляции, негативным изменением налоговой политики, напряжённой политической обстановкой, пандемией, форс-мажорными обстоятельствами и иными факторами.

Политика управления рисками – важная составляющая повышения эффективности оперативной и стратегической деятельности компании, которая направлена на выявление и оценку неблагоприятных факторов и угроз

с целью предупреждения или уменьшения вероятности их наступления [28, 31]. То есть одним из ключевых направлений в процессе реализации проекта выступает идентификация, оценка рисков, а также разработка мер по минимизации выявленных рисков [29, 34].

Рассмотрим каждый из видов риска более подробно и представим запланированные меры преодоления данных рисков (таблица 8).

Таблица 8 - Виды рисков проекта и направления их минимизации

Вид риска	Причина	Последствия	Меры преодоления рисков
1. Производственные риски			
Риск организации производства	- Нарушение сроков запуска производства - Сбой и остановка производственных процессов вследствие непредвиденных обстоятельств, ошибок персонала и третьих лиц	- Снижение эффективности проекта - Временная остановка производственного процесса	- Планирование резерва на непредвиденные расходы - Инструктаж по работе для персонала - Гибкость в случае необходимости переориентации деятельности
Технико-технологический риск	- Сбой в работе оборудования	- Ущерб оценивается в объеме месячных продаж и покупки нового оборудования, стоимости ремонта - Снижение эффективности проекта	- Инструктаж по работе для персонала, регулярные проверки и ремонт
2. Финансовые риски			
Риск финансирования	- Общий рост цен или ошибка оценки уровня затрат (в связи с невозможностью составления более точных прогнозов на данном этапе развития проекта) - Недоучет дополнительных факторов возникновения издержек - Не прохождение отбора на получение льготного финансирования вследствие высокого конкурса	- Необходимость привлечения иных или дополнительных источников финансирования вследствие увеличения стоимости проекта либо вследствие неполучения льготного финансирования - Увеличение срока реализации проекта	- Планирование резерва на непредвиденные расходы, средства которого будут направлены на увеличение величины и доли собственных источников финансирования в случае роста его стоимости - Наличие базы потенциальных источников финансирования

Продолжение таблицы 8

Вид риска	Причина	Последствия	Меры преодоления рисков
Риск ликвидности	<ul style="list-style-type: none"> - Недостижение необходимой величины притока от операционной деятельности (в том числе вследствие неточно спрогнозированного изменения величины чистого оборотного капитала) - Превышение плановых издержек 	<ul style="list-style-type: none"> - Невозможность выполнения текущих обязательств - Нехватка денежных средств для финансирования основной деятельности 	<ul style="list-style-type: none"> - Планирование резерва на непредвиденные расходы, средства которого будут направлены на покрытие расходов в случае нехватки ликвидных активов - Проведение регулярного контроля прогнозов денежных средств - Ведение платёжного календаря - Усиление контроля расходования денежных средств - Наличие потенциальных источников финансирования (например, наличие открытых кредитных линий)
Кредитный риск (риск, связанный с невыполнением обязательств третьими лицами)	<ul style="list-style-type: none"> - Неплатёжеспособность партнёров, заказчиков - Претензии третьих лиц 	<ul style="list-style-type: none"> - Нехватка денежных средств для финансирования основной деятельности - Снижение эффективности проекта 	<ul style="list-style-type: none"> - Осуществление проверки контрагентов на предмет платёжеспособности и надёжности перед заключением договоров - Разделение кредитного риска в рамках заключаемых договоров - Поиск контрагентов из разных отраслей и регионов
Ценовой (товарный) риск	<ul style="list-style-type: none"> - Увеличение стоимости приобретаемого в рамках реализации проекта оборудования - Увеличение текущих материальных затрат в процессе реализации проекта 	<ul style="list-style-type: none"> - Нехватка денежных средств для финансирования основной деятельности - Снижение эффективности проекта 	<ul style="list-style-type: none"> - Планирование резерва на непредвиденные расходы, средства которого будут направлены на покрытие непредвиденных затрат в результате неблагоприятного изменения цен на рынке

Продолжение таблицы 8

Вид риска	Причина	Последствия	Меры преодоления рисков
3. Иные риски			
Маркетинговый риск	<ul style="list-style-type: none"> - Низкий спрос на продукцию - Недостаточность информации о новой продукции 	<ul style="list-style-type: none"> - Снижение эффективности проекта 	<ul style="list-style-type: none"> - Соответствующая ценовая политика - Создание общественного мнения и «фирменного стиля» - Рекламные кампании - Активная и грамотная маркетинговая стратегия - Диверсификация деятельности
Риск персонала	<ul style="list-style-type: none"> - Недостаточная квалификация сотрудников - Ошибочные действия сотрудников - Неэффективная система мотивации сотрудников 	<ul style="list-style-type: none"> - Утечка информации - Снижение эффективности проекта 	<ul style="list-style-type: none"> - Тщательное исследование компетенций при приеме на работу - Повышение квалификации сотрудников - Заключение в обязательном порядке соглашений о конфиденциальности
Правовые риски	<ul style="list-style-type: none"> - Претензии со стороны третьих лиц 	<ul style="list-style-type: none"> - Вынужденный перерыв в работе - Снижение прибыльности и общей эффективности проекта 	<ul style="list-style-type: none"> - Создание юридического службы (аутсорсинг) - Обеспечение административного ресурса
Внешние риски (экономические, политические, форс-мажорные и пр.)	<ul style="list-style-type: none"> - Напряжённая политическая обстановка, санкции - Непрогнозируемый рост инфляции - Негативное изменение налоговой политики - Пандемия 	<ul style="list-style-type: none"> - Нехватка денежных средств для финансирования - Снижение эффективности проекта - Снижение спроса на продукцию проекта 	<ul style="list-style-type: none"> - Планирование резерва на непредвиденные расходы - Мониторинг общей экономической и политической обстановки - Переориентация деятельности под текущую обстановку

Раскрыв ключевые риски проекта и вероятные направления их снижения, проведём анализ чувствительности проекта для выявления степени влияния изменения исходных параметров проекта на его результат.

Так, проведём анализ чувствительности показателя NPV к изменению объёма продаж и затрат на сырьё и материалы. Данный анализ проведён на основе исходной финансовой модели.

Изменение NPV (в %) для собственного капитала при снижении объёмов продаж на 10 %, на 20 %, на 30 %, на 40 %, на 50 % представлено в таблице 9 и на рисунке 19.

Таблица 9 - Величина и изменение NPV для собственного капитала при снижении объёмов продаж на 10 %, на 20 %, на 30 %, на 40 %, на 50 %

Изменение объёмов продаж	0	-10%	-20%	-30%	-40%	-50%
NPV для собственного капитала	1 259 576	1 066 529	873 431	680 333	487 073	293 150
Изменение NPV для собственного капитала	0,00%	-15,33%	-30,66%	-45,99%	-61,33%	-76,73%

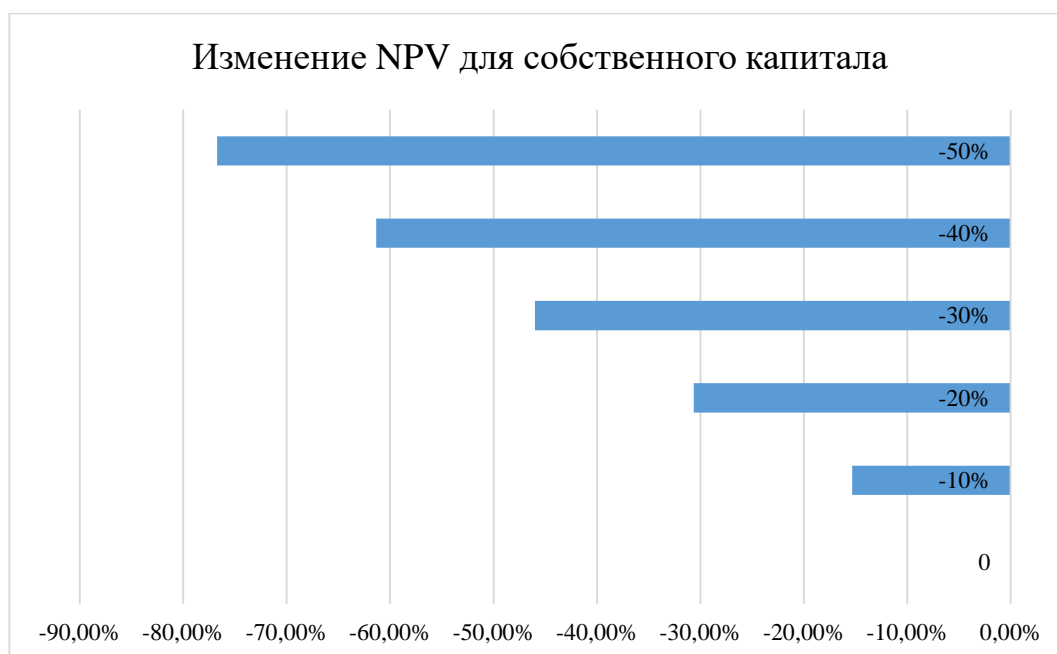


Рисунок 19 - Изменение NPV для собственного капитала при снижении объёмов продаж на 10 %, на 20 %, на 30 %, на 40 %, на 50 %

Так, например, при снижении объёма продаж на 10 % NPV для собственного капитала снизится на 15,33 %, при снижении объёма продаж на 50 % NPV для собственного капитала снизится на 76,73 %.

Изменение NPV (в %) для собственного капитала при увеличении затрат на сырьё и материалы на 15 %, на 30 %, на 45 %, на 60 %, на 75 % представлено в таблице 10 и на рисунке 20.

Таблица 10 - Величина и изменение NPV для собственного капитала при увеличении затрат на сырьё и материалы на 15 %, на 30 %, на 45 %, на 60 %, на 75 %

Изменение затрат на сырьё	0 %	+15 %	+ 30 %	+ 45 %	+ 60 %	+ 75 %
NPV для собственного капитала	1 259 576	1 050 818	842 009	633 200	424 303	214 828
Изменение NPV для собственного капитала	0,00%	-16,57%	-33,15%	-49,73%	-66,31%	-82,94%

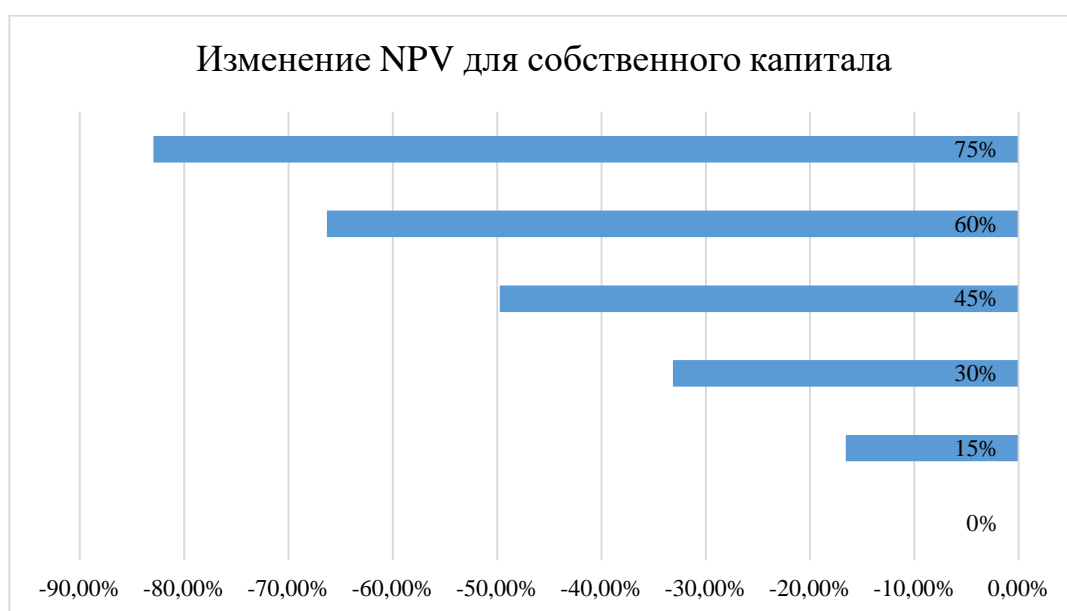


Рисунок 20 - Изменение NPV для собственного капитала при увеличении затрат на сырьё и материалы на 15 %, на 30 %, на 45 %, на 60 %, на 75 %

Так, например, при увеличении затрат на сырьё и материалы на 15 % NPV для собственного капитала снизится на 16,57 %, при увеличении затрат на сырьё и материалы на 75 % NPV для собственного капитала снизится на 82,94 %.

Таким образом, воздействие данных факторов не несёт для предприятия существенных рисков, так как даже при существенных изменениях данных показателей проект остаётся эффективным для собственника.

Итак, представим выводы по третьему разделу исследования. Нами была построена финансовая модель и описан финансовый и инвестиционный план инвестиционного проекта масштабирования производства стеклопластиковых труб. В целом наблюдается увеличение финансовых результатов в годовом выражении. Скачки по кварталам обусловлены сезонностью. На начальной фазе инвестиционного проекта инвестиционные затраты покрываются за счёт собственных и заёмных источников финансирования. Затем отрицательное сальдо по финансовой деятельности (возврат заёмных средств) покрывается за счёт положительного сальдо от операционной деятельности. Суммарное сальдо денежных потоков на протяжении всего анализируемого периода положительное в каждом периоде, что свидетельствует о реализуемости инвестиционного проекта. Валюта баланса (активы) показывает рост. Наблюдается существенный рост собственного капитала и значительное снижение заёмного капитала. Так, долгосрочные обязательства снижаются до нуля после выплаты основного долга. Краткосрочные обязательства обусловлены операционной деятельностью, но их доля минимальна в структуре источников финансирования проекта. Расчёт показателей эффективности проекта производится с использованием ставки дисконтирования, равное величине средневзвешенной стоимости капитала, которая составила 10,95 % годовых. Чистый дисконтированный поток (NPV) проекта составил 2 305 755 т. р. Данное значение положительное, что свидетельствует об эффективности инвестиционного проекта. Так, внутренняя норма доходности (IRR) превышает ставку дисконтирования и принимает

значение 74 %. На базе дисконтированных денежных потоков проект окупается к третьему кварталу 2026 г., дисконтированный срок окупаемости составил 3,5 года. Также представлен расчёт эффективности для собственного капитала. В данном случае в качестве денежных потоков взяты также денежные притоки и оттоки от финансовой деятельности в части привлечения и возврата заёмного капитала. В данном случае в качестве ставки дисконтирования взята цена собственного капитала, которая была оценена на уровне 25 %. Чистый дисконтированный поток (NPV) для собственного капитала составил 1 259 576 т. р. Данное значение положительное, что свидетельствует об эффективности проекта для собственного капитала. Так, внутренняя норма доходности (IRR) превышает ставку дисконтирования и принимает значение 116 %. Дисконтированный срок окупаемости также составил 3,5 года, так как к этому времени происходит возврат долгосрочных обязательств. Таким образом, сделан вывод о том, что проект масштабирования производства стеклопластиковых труб эффективен и рекомендуется к применению. Среди рисков предлагаемого к реализации проекта масштабирования производства стеклопластиковых труб выделены группы производственных рисков, финансовых рисков, иных рисков. По каждому виду риска представлены запланированные меры их минимизации. Далее проведён анализ чувствительности показателя NPV к изменению объёма продаж и затрат на сырьё и материалы. Анализ показал, что воздействие данных факторов не несёт для предприятия существенных рисков, так как даже при существенных изменениях данных показателей проект остаётся эффективным для собственника.

Заключение

В рамках выпускной квалификационной работы была представлена характеристика проекта по масштабированию бизнеса для ООО «ПЛАСТНЕТ», где приведено описание предприятия, его технико-экономическая характеристика, описаны исходные данные проекта, инвестиции для проекта масштабирования бизнеса для исследуемой организации. В рамках анализа рынка и разработки маркетингового плана проекта представлены годовые объемы продаж проекта масштабирования производства стеклопластиковых труб на российском рынке. В рамках разработки производственного плана проекта и стратегии продаж определены затраты на сырье проекта масштабирования производства стеклопластиковых труб, описан процесс продаж и портрет идеального клиента в рамках проекта.

Далее нами была построена финансовая модель и описан финансовый и инвестиционный план инвестиционного проекта масштабирования производства стеклопластиковых труб.

В целом наблюдается увеличение финансовых результатов в годовом выражении. Скачки по кварталам обусловлены сезонностью.

На начальной фазе инвестиционного проекта инвестиционные затраты покрываются за счёт собственных и заёмных источников финансирования. Затем отрицательное сальдо по финансовой деятельности (возврат заёмных средств) покрывается за счёт положительного сальдо от операционной деятельности. Суммарное сальдо денежных потоков на протяжении всего анализируемого периода положительное в каждом периоде, что свидетельствует о реализуемости инвестиционного проекта.

Валюта баланса (активы) показывает рост. Наблюдается существенный рост собственного капитала и значительное снижение заёмного капитала. Так, долгосрочные обязательства снижаются до нуля после выплаты основного долга. Краткосрочные обязательства обусловлены операционной

деятельностью, но их доля минимальна в структуре источников финансирования проекта.

Расчёт показателей эффективности проекта производится с использованием ставки дисконтирования, равное величине средневзвешенной стоимости капитала, которая составила 10,95 % годовых. Чистый дисконтированный поток (NPV) проекта составил 2 305 755 т. р. Данное значение положительное, что свидетельствует об эффективности инвестиционного проекта. Так, внутренняя норма доходности (IRR) превышает ставку дисконтирования и принимает значение 74 %. На базе дисконтированных денежных потоков проект окупается к третьему кварталу 2026 г., дисконтированный срок окупаемости составил 3,5 года.

Также представлен расчёт эффективности для собственного капитала. В данном случае в качестве денежных потоков взяты также денежные притоки и оттоки от финансовой деятельности в части привлечения и возврата заёмного капитала. В данном случае в качестве ставки дисконтирования взята цена собственного капитала, которая была оценена на уровне 25 %. Чистый дисконтированный поток (NPV) для собственного капитала составил 1 259 576 т. р. Данное значение положительное, что свидетельствует об эффективности проекта для собственного капитала. Так, внутренняя норма доходности (IRR) превышает ставку дисконтирования и принимает значение 116 %. Дисконтированный срок окупаемости также составил 3,5 года, так как к этому времени происходит возврат долгосрочных обязательств.

Таким образом, сделан вывод о том, что проект масштабирования производства стеклопластиковых труб эффективен и рекомендуется к применению.

Среди рисков предлагаемого к реализации проекта масштабирования производства стеклопластиковых труб выделены группы производственных рисков, финансовых рисков, иных рисков. По каждому виду риска представлены запланированные меры их минимизации.

Далее проведён анализ чувствительности показателя NPV к изменению объёма продаж и затрат на сырьё и материалы. Анализ показал, что воздействие данных факторов не несёт для предприятия существенных рисков, так как даже при существенных изменениях данных показателей проект остаётся эффективным для собственника.

Соответственно, задачи бакалаврской работы решены, а цель - достигнута.

Список используемой литературы

1. Аббосов, М. И. Теоретические аспекты бизнес-планирования деятельности организации / М. И. Аббосов // Вестник науки. – 2021. – Т. 3. – № 1(34). – С. 55-60. – EDN LTYSTU.
2. Альгинова, Т. Ф. Бизнес-план предприятия: содержание и роль в финансовой политике / Т. Ф. Альгинова // Тенденции развития науки и образования. – 2022. – № 81-3. – С. 5-8. – DOI 10.18411/trnio-01-2022-77. – EDN VWCWTQ.
3. Анисимов, А. Ю. Бизнес-планирование : Учебник для группы специальностей и профессий "Экономика и управление" / А. Ю. Анисимов, О. А. Пятаева. – Москва : Общество с ограниченной ответственностью "Издательство "КноРус", 2022. – 168 с. – (Бакалавриат и магистратура). – ISBN 978-5-406-08424-3. – EDN JBERZS.
4. Ведмедь, И. Ю. Понятие и сущность финансового моделирования / И. Ю. Ведмедь // Современные научные исследования и инновации. – 2021. – № 10(126). – EDN HNGGEZ.
5. Вербенская, А. В. Современная модель бизнес-плана как инструмент комплексного стратегического планирования организации / А. В. Вербенская // Наука через призму времени. – 2021. – № 2(47). – С. 18-22. – EDN JUDBVE.
6. Воронин, Д. А. Разработка финансовой модели технологического проекта / Д. А. Воронин, А. Б. Жданова // Вестник науки и образования. – 2022. – № 1-1(121). – С. 49-52. – EDN FBTKAL.
7. Гарипова, А. М. Алгоритм и общие принципы построения финансовой модели / А. М. Гарипова // Концепции устойчивого развития науки в современных условиях : сборник статей Всероссийской научно-практической конференции, Оренбург, 13 июня 2021 года. – Оренбург: Общество с ограниченной ответственностью "Аэтерна", 2021. – С. 47-50. – EDN RYNESO.

8. Горюнова, Л. А. Разработка финансовой модели инвестиционного проекта рыбоперерабатывающего предприятия в project expert 7 / Л. А. Горюнова, Л. А. Цветкова // Природные ресурсы, их современное состояние, охрана, промысловое и техническое использование : Материалы XII Национальной (всероссийской) научно-практической конференции, Петропавловск-Камчатский, 28–29 апреля 2021 года. – Петропавловск-Камчатский: Камчатский государственный технический университет, 2021. – С. 103-107. – EDN VFVBKM.

9. Дудаев, Т. А. М. Структура и значение бизнес-плана / Т. А. М. Дудаев, А. Р. Албастов, Ю. М. Хасханов // Приоритетные направления инновационной деятельности в промышленности : сборник научных статей V международной научной конференции в 2-х частях, Казань, 30–31 мая 2021 года / НПП МЕДПРОМДЕТАЛЬ ООО Газпром трансгаз Казань. – Казань: Общество с ограниченной ответственностью "КОНВЕРТ", 2021. – С. 195-196. – EDN NWZZMG.

10. Жайжанова, М. Ж. Бизнес-планирование как финансовая модель развития бизнеса / М. Ж. Жайжанова // Интернаука. – 2021. – № 20-4(196). – С. 48-50. – EDN GNYWXQ.

11. Захлевная, К. И. Роль и значение бизнес-плана в инвестиционной деятельности / К. И. Захлевная // Вестник Института мировых цивилизаций. – 2016. - №12. – С. 20-24.

12. Зароченцева, Е. А. Финансовое моделирование как современное построение бюджета / Е. А. Зароченцева, Л. Л. Орехова // Развитие экономики и менеджмента в условиях перехода к цифровой экономике : Сборник научных трудов / Под общей редакцией К.А. Бармуты. – Ростов-на-Дону : Донской государственный технический университет, 2021. – С. 94-97. – EDN XFBIII.

13. Исхакова, Г. М. Бизнес-планирование: теория и практика : учебно-методическое пособие / Г. М. Исхакова. – Москва : Общество с ограниченной ответственностью "Русайнс", 2022. – 138 с. – ISBN 978-5-4365-9167-4. – EDN FCSKTG.

14. Исхакова, Ю. А. Сущность и структура бизнес- плана / Ю. А. Исхакова // Научно-исследовательский центр "Вектор развития". – 2021. – № 4. – С. 13-17. – EDN ZEXBRI.

15. Каратаева, О. Г. Бизнес-планирование : Учебное пособие для СПО / О. Г. Каратаева, О. В. Чеха. – Саратов : Профобразование, 2020. – 68 с. – ISBN 978-5-4488-0883-8. – EDN HWZMZV.

16. Колесникова, О. В. Методология разработки бизнес-плана предприятия / О. В. Колесникова // Известия Международной академии аграрного образования. – 2021. – № 56. – С. 73-77. – EDN GMARFU.

17. Краславская, З. Г. Практикум по бизнес - планированию : Рабочая тетрадь / З. Г. Краславская, Д. А. Кириченко. – Ростов-на-Дону : Ростовский филиал государственного казенного образовательного учреждения высшего образования "Российская таможенная академия", 2021. – 46 с. – EDN BZWAIM.

18. Кучеренко, К. В. Назначение финансовой модели в бизнесе / К. В. Кучеренко // Экономические науки: актуальные вопросы теории и практики : сборник статей V Международной научно-практической конференции, Пенза, 15 мая 2022 года. – Пенза: Наука и Просвещение (ИП Гуляев Г.Ю.), 2022. – С. 80-82. – EDN BINXZL.

19. Литвинова, Д. В. Построение финансовой модели при проектном финансировании / Д. В. Литвинова // Новые импульсы развития: вопросы научных исследований : Материалы VII Международной научно-практической конференции, Саратов, 30 декабря 2020 года / Под редакцией Н.В. Емельянова. – Москва: "КДУ", "Добросвет", 2021. – С. 127-136. – EDN ZZMGRT.

20. Лобковская, О. З. Бизнес-модель предприятия и финансовая отчетность / О. З. Лобковская, И. Н. Седова // Проблемы науки : Материалы Всероссийской научно-технической конференции, посвященной году науки и технологий в России, Новомосковск, 29–30 ноября 2021 года. – Новомосковск: Новомосковский институт (филиал) федерального государственного

бюджетного образовательного учреждения высшего образования "Российский химико-технологический университет имени Д.И. Менделеева", 2021. – С. 78-82. – EDN AKNFCC.

21. Ломакина, В. В. Роль бизнес-планирования в системе управления финансами коммерческой организации / В. В. Ломакина, А. И. Килячина, М. Д. Николаева // Актуальные проблемы исторической памяти в современном социуме: историзация, семиотика : сборник научных трудов Международной научно-практической конференции преподавателей, аспирантов, студентов и практиков, Пенза, 10 ноября 2021 года. – Пенза: Пензенский государственный университет, 2022. – С. 101-103. – EDN QVTDBL.

22. Макарецкая, Т. Д. Требования и принципы финансового моделирования / Т. Д. Макарецкая // Управление информационными ресурсами : материалы XVIII Международной научно-практической конференции, Минск, 10 марта 2022 года. – Минск: Академия управления при Президенте Республики Беларусь, 2022. – С. 299-301. – EDN QIOBMB.

23. Олькова, А. Е. Финансовое моделирование инвестиционных проектов : учебно-методическое пособие / А. Е. Олькова. - Москва : Издательский дом «Дело» РАНХиГС, 2020. - 80 с. - ISBN 978-5-85006-237-8. - Текст : электронный. - URL: <https://znanium.com/catalog/product/1405788> (дата обращения: 28.05.2022). – Режим доступа: по подписке.

24. Официальный сайт агентства РИА Новости [Электронный ресурс] // Режим доступа: <https://ria.ru/20220517/inflyatsiya-1789121144.html/> (дата обращения 25.05.2022 г.).

25. Официальный сайт Банка России [Электронный ресурс] // Режим доступа: <https://cbr.ru/> (дата обращения 25.05.2022 г.).

26. Официальный сайт ПАО Сбербанк [Электронный ресурс] // Режим доступа: <https://www.sberbank.ru/> (дата обращения 25.05.2022 г.).

27. Официальный сайт Фонда развития промышленности [Электронный ресурс] // Режим доступа: <https://frprf.ru/> (дата обращения 22.05.2022 г.).

28. Передереев, М. С. Анализ показателей эффективности современного инвестиционного проекта / М. С. Передереев // Интеграция науки, общества, производства и промышленности : сборник статей Международной научно-практической конференции, Тюмень, 17 мая 2019 года. – Тюмень: Общество с ограниченной ответственностью "ОМЕГА САЙНС", 2019. – С. 122-128. – EDN ZHUFJZ.

29. Перминова, Е. Г. Некоторые особенности финансового планирования в корпоративных структурах / Е. Г. Перминова // Современные вопросы финансовых и страховых отношений в мировом сообществе : Сборник статей по материалам VI Международной научно-практической конференции преподавателей вузов, ученых, специалистов, аспирантов, студентов, Нижний Новгород, 04 июня 2020 года / Мининский университет. – Нижний Новгород: федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего образования "Нижегородский государственный педагогический университет имени Козьмы Минина", 2020. – С. 174-179. – EDN XUEFGL.

30. Сафонов, А. А. Разработка бизнес-плана инвестиционного проекта / А. А. Сафонов // Вестник современных исследований. – 2019. – № 1.10(28). – С. 259-262. – EDN YWUAPB.

31. Ситдикова, З. Ш. Разработка бюджета проекта / З. Ш. Ситдикова // Аллея науки. – 2018. – Т. 2. – № 2(18). – С. 497-502. – EDN YSXDRP.

32. Смирнова, О. В. Финансовое моделирование как инструмент финансового анализа и планирования на предприятии / О. В. Смирнова // Проблемы реформирования учета, аудита и налогообложения в современной экономике : Материалы Межрегиональной научно-практической конференции, посвященной 50-летию начала бухгалтерского образования в Тверской области и памяти С.А. Стукова (1935-2000), Тверь, 27 апреля 2021 года / Под редакцией Е.С. Грушко, Е.Н. Ястребовой. – Тверь: Тверской государственный университет, 2021. – С. 121-125. – EDN ICTHMX.

33. Соловьева, Ю. В. Внутрифирменное планирование : Учебное пособие для бакалавров / Ю. В. Соловьева, М. В. Черняев. – 4-е изд.. – Москва : Издательско-торговая корпорация "Дашков и К", 2022. – 210 с. – ISBN 978-5-394-04680-3. – EDN DKUJAI.

34. Старовойтов, И. Ю. Понятие и сущность бизнес-планирования / И. Ю. Старовойтов // Молодой исследователь: вызовы и перспективы : Сборник статей по материалам ССXLIV международной научно-практической конференции, Москва, 17 января 2022 года. – Москва: Общество с ограниченной ответственностью "Интернаука", 2022. – С. 286-289. – EDN YBYKTD.

35. Таймасханов, И. М. Планирование и организация разработки бизнес-плана инновационного проекта / И. М. Таймасханов, И. А. Ахмадова, З. М. Абдулаева // Молодежь, наука, инновации : Сборник статей IX Всероссийской научно-практической конференции, Грозный, 15 ноября 2020 года. – Грозный: АЛЕФ, 2020. – С. 143-150. – EDN ERDNJO.

36. Трифонова, Е. А. Обоснование финансовой модели проекта модернизации фермы / Е. А. Трифонова, А. Г. Красников // Инновационный потенциал развития общества: взгляд молодых ученых, Курск, 01 декабря 2020 года / сборник научных статей Всероссийской научной конференции перспективных разработок, в 2-х томах. – Курск: Юго-Западный государственный университет, 2020. – С. 489-492. – EDN АОЕМЕН.

37. Трусова, Н.Е. Разработка модели анализа финансовых факторов создания стоимости компании / Н. Е. Трусова // Научные записки молодых исследователей, 2014. – № 3. – С. 47-50.

38. Тухтаева, Х. Ю. Прогнозирование основных финансовых показателей как элемент системы бизнес-планирования на предприятии / Х. Ю. Тухтаева // Молодой ученый. – 2022. – № 2(397). – С. 132-137. – EDN MZRRXM.

39. Шальнева, В. В. Бизнес-план реализации инвестиционного проекта / В. В. Шальнева, О. Г. Блажевич // Научный вестник: финансы, банки, инвестиции. – 2019. – № 3(48). – С. 82-93. – EDN HHSNQQ.
40. Шиндина, Ю. А. Экономическое ОБОСНОВАНИЕ РАСХОДОВ НА ОРГАНИЗАЦИЮ БИЗНЕСА: методический аспект / Ю. А. Шиндина // Инновации. Наука. Образование. – 2022. – № 50. – С. 982-989. – EDN IKCZLE.
41. Repiský, J. Risk consideration in the investment plan of creating a vineyard / J. Repiský // Agribusiness Economics and Management. – 2019. – Vol. 1. – No 148. – P. 100-111. – DOI 10.33245/2310-9262-2019-148-1-100-110. – EDN TBNNWZ.
42. Afzal, F., Shehzad, A., Rehman, H. M., Afzal, F., & Mukit, M. M. H. M. H. (2022). Risk perception and cost of capital in emerging market projects using dynamic conditional correlation model. *International Journal of Islamic and Middle Eastern Finance and Management*, doi:10.1108/IMEFM-07-2021-0257
43. Chishti Susanne, Barberis Janos. *The FINTECH Book: The Financial Technology Handbook for Investors, Entrepreneurs and Visionaries*. – Wiley, 2016. — 312 p.
44. Hayajneh O. S. The Impact of Working Capital Efficiency on Profitability an Empirical Analysis on Jordanian Manufacturing Firms [Text] / O. S. Hayajneh, F. L. A.Yassine // *International Research Journal of Finance and Economics*. – 2011. – Т. 66. – №. 2011. – P. 67-69.
45. Kaur H. V. Managing efficiency and profitability through working capital: An empirical analysis of BSE 200 companies [Text] / H. V. Kaur, S. Singh // *Asian Journal of Business Management*. – 2013. – Т. 5. – №. 2. – P. 197-207.

Приложение А
Финансовая модель. Параметры

Таблица А.1 - Общие параметры проекта

	А	В	С
1		Константы	Ед.изм
2			
3			
4	Общие параметры		
5			
6	Шаг планирования		квартал
7	Горизонт планирования		7 лет
8	Длительность инвестиционной фазы (стадии)		2 года
9	Валюта модели		тыс.руб.
10	Индексация цен модели (с учетом инфляции)		да
11			

Продолжение Приложения А

Таблица А.2 - Прогноз инфляции и индексации оплаты труда

			1 кв. 2023	2 кв. 2023	3 кв. 2023	4 кв. 2023	1 кв. 2024	2 кв. 2024	3 кв. 2024	4 кв. 2024	1 кв. 2025	2 кв. 2025	3 кв. 2025	4 кв. 2025	1 кв. 2026	2 кв. 2026	3 кв. 2026	4 кв. 2026	1 кв. 2027	2 кв. 2027	3 кв. 2027	4 кв. 2027	1 кв. 2028	2 кв. 2028	3 кв. 2028	4 кв. 2028	1 кв. 2029	2 кв. 2029	3 кв. 2029	4 кв. 2029	
14	Инфляция																														
15	Годовой темп инфляции	%	5,1%	6,1%	6,1%	6,1%	4,0%	4,0%	4,0%	4,0%	4,0%	4,0%	4,0%	4,0%	4,0%	4,0%	4,0%	4,0%	4,0%	4,0%	4,0%	4,0%	4,0%	4,0%	4,0%	4,0%	4,0%	4,0%	4,0%	4,0%	
17	квартальный темп инфляции	%	1,49%	1,49%	1,49%	1,49%	0,99%	0,99%	0,99%	0,99%	0,99%	0,99%	0,99%	0,99%	0,99%	0,99%	0,99%	0,99%	0,99%	0,99%	0,99%	0,99%	0,99%	0,99%	0,99%	0,99%	0,99%	0,99%	0,99%		
18	Коэффициент индексации	раз	1,00	1,01	1,03	1,05	1,06	1,07	1,08	1,09	1,10	1,11	1,12	1,13	1,14	1,15	1,16	1,18	1,19	1,20	1,21	1,22	1,24	1,25	1,26	1,27	1,28	1,30	1,31	1,32	
19	Годовой темп индексации оплаты труда	%	5%	5%	5%	5%	5%	5%	5%	5%	5%	5%	5%	5%	5%	5%	5%	5%	5%	5%	5%	5%	5%	5%	5%	5%	5%	5%	5%	5%	
21	квартальный темп индексации оплаты труда	%	1,23%	1,23%	1,23%	1,23%	1,23%	1,23%	1,23%	1,23%	1,23%	1,23%	1,23%	1,23%	1,23%	1,23%	1,23%	1,23%	1,23%	1,23%	1,23%	1,23%	1,23%	1,23%	1,23%	1,23%	1,23%	1,23%	1,23%		
22	Коэффициент индексации оплаты труда	раз	1,00	1,01	1,02	1,04	1,05	1,06	1,08	1,09	1,10	1,12	1,13	1,14	1,16	1,17	1,19	1,20	1,22	1,23	1,25	1,26	1,28	1,29	1,31	1,32	1,34	1,36	1,37	1,39	

Таблица А.3 - Прогноз налоговых ставок по НДС, налогу на прибыль, налогу на имущество, страховых взносов во внебюджетные фонды

			1 кв. 2023	2 кв. 2023	3 кв. 2023	4 кв. 2023	1 кв. 2024	2 кв. 2024	3 кв. 2024	4 кв. 2024	1 кв. 2025	2 кв. 2025	3 кв. 2025	4 кв. 2025	1 кв. 2026	2 кв. 2026	3 кв. 2026	4 кв. 2026	1 кв. 2027	2 кв. 2027	3 кв. 2027	4 кв. 2027	1 кв. 2028	2 кв. 2028	3 кв. 2028	4 кв. 2028	1 кв. 2029	2 кв. 2029	3 кв. 2029	4 кв. 2029
26	Налоги																													
28	НДС	%	20%	20%	20%	20%	20%	20%	20%	20%	20%	20%	20%	20%	20%	20%	20%	20%	20%	20%	20%	20%	20%	20%	20%	20%	20%	20%	20%	
29	Налог на прибыль	%	20%	20%	20%	20%	20%	20%	20%	20%	20%	20%	20%	20%	20%	20%	20%	20%	20%	20%	20%	20%	20%	20%	20%	20%	20%	20%	20%	
30	Страховые взносы во внебюджетные фонды	%	30,2%	30,2%	30,2%	30,2%	30,2%	30,2%	30,2%	30,2%	30,2%	30,2%	30,2%	30,2%	30,2%	30,2%	30,2%	30,2%	30,2%	30,2%	30,2%	30,2%	30,2%	30,2%	30,2%	30,2%	30,2%	30,2%	30,2%	
31	Налог на имущество	%	2,2%	2,2%	2,2%	2,2%	2,2%	2,2%	2,2%	2,2%	2,2%	2,2%	2,2%	2,2%	2,2%	2,2%	2,2%	2,2%	2,2%	2,2%	2,2%	2,2%	2,2%	2,2%	2,2%	2,2%	2,2%	2,2%	2,2%	

Таблица А.4 - Расчёт ставки дисконтирования на основании модели средневзвешенной цены капитала WACC

			1 кв. 2023	2 кв. 2023	3 кв. 2023	4 кв. 2023	1 кв. 2024	2 кв. 2024	3 кв. 2024	4 кв. 2024	1 кв. 2025	2 кв. 2025	3 кв. 2025	4 кв. 2025	1 кв. 2026	2 кв. 2026	3 кв. 2026	4 кв. 2026	1 кв. 2027	2 кв. 2027	3 кв. 2027	4 кв. 2027	1 кв. 2028	2 кв. 2028	3 кв. 2028	4 кв. 2028	1 кв. 2029	2 кв. 2029	3 кв. 2029	4 кв. 2029
35	Ставки дисконтирования																													
37	Ставка для собственного капитала (собственника)																													
38	Годовая ставка	25%																												
39	квартальная ставка	%	5,74%	5,74%	5,74%	5,74%	5,74%	5,74%	5,74%	5,74%	5,74%	5,74%	5,74%	5,74%	5,74%	5,74%	5,74%	5,74%	5,74%	5,74%	5,74%	5,74%	5,74%	5,74%	5,74%	5,74%	5,74%	5,74%	5,74%	
40	Коэффициент дисконтирования	раз	1,00	0,95	0,89	0,85	0,80	0,76	0,72	0,68	0,64	0,61	0,57	0,54	0,51	0,48	0,46	0,43	0,41	0,39	0,37	0,35	0,33	0,31	0,29	0,28	0,26	0,25	0,23	0,22
42	Ставка для заемного капитала (ФРП)																													
43	Годовая ставка	5%																												
44	квартальная ставка	%	1,23%	1,23%	1,23%	1,23%	1,23%	1,23%	1,23%	1,23%	1,23%	1,23%	1,23%	1,23%	1,23%	1,23%	1,23%	1,23%	1,23%	1,23%	1,23%	1,23%	1,23%	1,23%	1,23%	1,23%	1,23%	1,23%	1,23%	
45	Коэффициент дисконтирования	раз	1,00	0,99	0,98	0,96	0,95	0,94	0,93	0,92	0,91	0,90	0,89	0,87	0,86	0,85	0,84	0,83	0,82	0,81	0,80	0,79	0,78	0,77	0,76	0,75	0,74	0,73	0,72	
47	Ставка для проекта (WACC)																													
48	Доля собственного капитала	33%																												
49	Доля заемного капитала	67%																												
50	Годовая ставка	10,9%																												
51	квартальная ставка	%	2,63%	2,63%	2,63%	2,63%	2,63%	2,63%	2,63%	2,63%	2,63%	2,63%	2,63%	2,63%	2,63%	2,63%	2,63%	2,63%	2,63%	2,63%	2,63%	2,63%	2,63%	2,63%	2,63%	2,63%	2,63%	2,63%	2,63%	
52	Коэффициент дисконтирования	раз	1,00	0,97	0,95	0,93	0,90	0,88	0,86	0,83	0,81	0,79	0,77	0,75	0,73	0,71	0,70	0,68	0,66	0,64	0,63	0,61	0,59	0,58	0,56	0,55	0,54	0,52	0,51	0,50

Продолжение Приложения Б

Таблица Б.2 - Прогноз затрат на сырьё и материалы

68	Сырьё и материалы		0																				101 532	410 129	621 256	697 086	422 373	853 069	861 475	724 969	439 268	887 192	895 934	753 968	456 838	922 680	931 771	784 127	475 112	959 587	969 042	815 492
69	Норма расхода без НДС на 1 метр		0																				101 532	410 129	621 256	697 086	422 373	853 069	861 475	724 969	439 268	887 192	895 934	753 968	456 838	922 680	931 771	784 127	475 112	959 587	969 042	815 492
71	GRP трубы диаметр 1	0,8	тыс.руб./м.	0,80	0,81	0,82	0,84	0,84	0,85	0,86	0,87	0,88	0,89	0,90	0,90	0,91	0,92	0,93	0,94	0,95	0,96	0,97	0,98	0,99	1,00	1,01	1,02	1,03	1,04	1,05	1,06											
72	GRP трубы диаметр 2	10,0	тыс.руб./м.	10,00	10,15	10,30	10,45	10,56	10,66	10,77	10,87	10,98	11,09	11,20	11,31	11,42	11,53	11,64	11,76	11,88	11,99	12,11	12,23	12,35	12,47	12,59	12,72	12,84	12,97	13,10	13,23											
73	GRP трубы диаметр 3	20,0	тыс.руб./м.	20,00	20,30	20,60	20,91	21,11	21,32	21,53	21,74	21,96	22,18	22,39	22,61	22,84	23,06	23,29	23,52	23,75	23,98	24,22	24,46	24,70	24,94	25,19	25,44	25,69	25,94	26,20	26,46											
74	GRE трубы диаметр 1	0,6	тыс.руб./м.	0,60	0,61	0,62	0,63	0,63	0,64	0,65	0,65	0,66	0,67	0,67	0,68	0,69	0,69	0,70	0,71	0,71	0,72	0,73	0,73	0,74	0,75	0,76	0,76	0,77	0,78	0,79	0,79											
75	GRE трубы диаметр 2	4,2	тыс.руб./м.	4,20	4,26	4,33	4,39	4,43	4,48	4,52	4,57	4,61	4,66	4,70	4,75	4,80	4,84	4,89	4,94	4,99	5,04	5,09	5,14	5,19	5,24	5,29	5,34	5,39	5,45	5,50	5,56											
76																																										
77	Затраты за квартал без НДС		тыс.руб.	0	0	0	0	0	0	0	0	33 144	133 882	202 802	227 556	137 879	278 476	281 219	236 659	143 394	289 615	292 468	246 125	149 130	301 189	304 167	255 970	155 095	313 247	316 334	266 209	4 564 572										
78	GRP трубы диаметр 1		тыс.руб.	0	0	0	0	0	0	0	0	2 306	9 314	14 108	15 830	9 592	19 372	19 563	16 463	9 975	20 147	20 346	17 122	10 374	20 953	21 159	17 807	10 789	21 791	22 006	18 519	317 835										
79	GRP трубы диаметр 2		тыс.руб.	0	0	0	0	0	0	0	0	16 469	66 525	100 771	113 072	68 511	138 373	139 736	117 594	71 252	143 908	145 326	122 288	74 102	149 664	151 139	127 390	77 066	155 651	157 184	132 278	2 368 110										
80	GRP трубы диаметр 3		тыс.руб.	0	0	0	0	0	0	0	0	6 588	26 610	40 309	45 229	27 405	55 349	55 895	47 038	28 501	57 563	58 130	48 919	29 641	59 866	60 456	50 876	30 826	62 260	62 874	52 911	907 244										
81	GRE трубы диаметр 1		тыс.руб.	0	0	0	0	0	0	0	0	865	3 493	5 290	5 936	3 597	7 265	7 336	6 174	3 741	7 555	7 630	6 421	3 890	7 935	6 677	4 046	8 172	8 252	6 945	119 076											
82	GRE трубы диаметр 2		тыс.руб.	0	0	0	0	0	0	0	0	6 917	27 941	42 324	47 490	28 775	58 117	58 689	49 390	29 926	60 441	61 037	51 365	31 123	62 859	63 478	53 420	32 368	65 373	66 017	55 557	952 606										
83																																										
84	НДС		тыс.руб.	0	0	0	0	0	0	0	0	6 629	26 776	40 560	45 511	27 576	55 695	56 244	47 332	28 679	57 923	58 494	49 225	29 826	60 240	60 833	51 194	31 019	62 649	63 267	53 242	912 914										
85	GRP трубы диаметр 1		тыс.руб.	0	0	0	0	0	0	0	0	461	1 963	2 822	3 166	1 918	3 874	3 913	3 293	1 995	4 009	4 069	3 424	2 075	4 191	4 232	3 561	2 158	4 356	4 401	3 704	63 507										
86	GRP трубы диаметр 2		тыс.руб.	0	0	0	0	0	0	0	0	3 294	13 305	20 154	22 614	13 702	27 675	27 947	23 519	14 250	28 782	29 065	24 460	14 820	29 933	30 228	25 438	15 413	31 130	31 437	26 456	453 622										
87	GRP трубы диаметр 3		тыс.руб.	0	0	0	0	0	0	0	0	1 318	5 322	8 062	9 046	5 481	11 070	11 179	9 408	5 700	11 511	11 626	9 784	5 928	11 973	12 091	10 175	6 165	12 452	12 575	10 582	181 449										
88	GRE трубы диаметр 1		тыс.руб.	0	0	0	0	0	0	0	0	173	699	1 058	1 187	719	1 453	1 467	1 235	748	1 526	1 526	1 284	778	1 571	1 587	1 335	809	1 634	1 650	1 389	23 815										
89	GRE трубы диаметр 2		тыс.руб.	0	0	0	0	0	0	0	0	1 383	5 588	8 465	9 498	5 755	11 623	11 738	9 878	5 985	12 088	12 207	10 273	6 225	12 572	12 696	10 684	6 474	13 075	13 203	11 111	190 521										
90																																										
91	Затраты за квартал с НДС		тыс.руб.	0	0	0	0	0	0	0	0	39 773	160 659	243 363	273 068	165 455	334 171	337 463	283 990	172 073	347 537	350 962	295 350	178 956	361 439	365 000	307 164	186 114	375 897	379 600	319 451	5 477 486										
92	GRP трубы диаметр 1		тыс.руб.	0	0	0	0	0	0	0	0	2 767	11 176	16 930	18 996	11 310	23 247	23 476	19 756	11 970	24 177	24 415	20 346	12 449	25 144	25 391	21 368	12 947	26 349	26 407	22 223	381 042										
93	GRP трубы диаметр 2		тыс.руб.	0	0	0	0	0	0	0	0	19 763	79 831	120 926	135 686	82 214	166 048	167 684	141 113	85 502	172 689	174 391	146 758	88 922	179 597	181 367	152 628	92 479	186 781	188 621	158 733	2 721 722										
94	GRP трубы диаметр 3		тыс.руб.	0	0	0	0	0	0	0	0	7 905	31 932	48 370	54 274	32 885	66 419	67 073	56 445	34 201	69 076	69 756	58 703	35 569	71 839	72 547	61 051	36 992	74 712	75 449	63 493	1 088 693										
95	GRE трубы диаметр 1		тыс.руб.	0	0	0	0	0	0	0	0	1 038	4 191	6 349	7 124	4 316	8 717	8 803	7 408	4 489	9 066	9 156	7 705	4 668	9 429	9 522	8 013	4 855	9 806	9 903	8 333	142 891										
96	GRE трубы диаметр 2		тыс.руб.	0	0	0	0	0	0	0	0	8 300	33 529	50 789	56 988	34 530	69 740	70 427	59 268	35 911	72 530	73 244	61 638	37 347	75 431	76 174	64 104	38 841	78 448	79 221	66 668	1 143 127										

Продолжение Приложения Б

Таблицы Б.3 - Прогноз затрат на заработную плату и страховые взносы

Код	Наименование	Период																														
		1 кв. 2023	2 кв. 2023	3 кв. 2023	4 кв. 2023	1 кв. 2024	2 кв. 2024	3 кв. 2024	4 кв. 2024	1 кв. 2025	2 кв. 2025	3 кв. 2025	4 кв. 2025	1 кв. 2026	2 кв. 2026	3 кв. 2026	4 кв. 2026	1 кв. 2027	2 кв. 2027	3 кв. 2027	4 кв. 2027	1 кв. 2028	2 кв. 2028	3 кв. 2028	4 кв. 2028	1 кв. 2029	2 кв. 2029	3 кв. 2029	4 кв. 2029			
100	Персонал																															
101																																
102	Производственный персонал																															
103	Операторы оборудования																															
104	Численность	чел.	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	
105	Оклад (за месяц)	тыс.руб.	50	50,61	51,23	51,86	52,50	53,14	53,80	54,46	55,13	55,80	56,49	57,18	57,88	58,59	59,31	60,04	60,78	61,52	62,28	63,04	63,81	64,60	65,39	66,19	67,00	67,83	68,66	69,50		
106	Заработная плата за квартал	тыс.руб.	0	0	0	0	0	0	0	9 802	9 923	10 044	10 168	10 292	10 419	10 546	10 676	10 807	10 940	11 074	11 210	11 347	11 487	11 627	11 770	11 915	12 061	12 209	12 359	12 510	233 185	
107	Рабочие и слесари																															
108	Численность	чел.	0	0	0	0	0	0	0	35	35	35	35	35	35	35	35	35	35	35	35	35	35	35	35	35	35	35	35	35	35	
109	Оклад (за месяц)	тыс.руб.	40	40,49	40,99	41,49	42,00	42,52	43,04	43,57	44,10	44,64	45,19	45,74	46,31	46,87	47,45	48,03	48,62	49,22	49,82	50,43	51,05	51,68	52,31	52,95	53,60	54,26	54,93	55,60		
110	Заработная плата за квартал	тыс.руб.	0	0	0	0	0	0	0	4 574	4 631	4 687	4 745	4 803	4 862	4 922	4 982	5 043	5 105	5 168	5 231	5 295	5 360	5 426	5 493	5 560	5 628	5 697	5 767	5 838	108 820	
111	Численность цехов	чел.	0	0	0	0	0	0	0	6	6	6	6	6	6	6	6	6	6	6	6	6	6	6	6	6	6	6	6	6	6	
112	Численность	чел.	0	0	0	0	0	0	0	6	6	6	6	6	6	6	6	6	6	6	6	6	6	6	6	6	6	6	6	6	6	
113	Оклад (за месяц)	тыс.руб.	60	60,74	61,48	62,24	63,00	63,77	64,56	65,35	66,15	66,96	67,78	68,62	69,46	70,31	71,17	72,05	72,93	73,83	74,73	75,65	76,58	77,52	78,47	79,43	80,41	81,39	82,39	83,40		
114	Заработная плата за квартал	тыс.руб.	0	0	0	0	0	0	0	1 176	1 191	1 205	1 220	1 235	1 250	1 266	1 281	1 297	1 313	1 329	1 345	1 362	1 378	1 395	1 412	1 430	1 447	1 465	1 483	1 501	27 982	
115																																
116	Управленческий персонал																															
117	Директор	чел.	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	
118	Оклад (за месяц)	тыс.руб.	150,00	151,84	153,70	155,59	157,50	159,43	161,39	163,37	165,38	167,40	169,46	171,54	173,64	175,77	177,93	180,12	182,33	184,56	186,83	189,12	191,44	193,79	196,17	198,58	201,01	203,48	205,98	208,51		
120	Заработная плата за квартал	тыс.руб.	450	456	461	467	473	478	484	490	496	502	508	515	521	527	534	540	547	554	560	567	574	581	589	596	603	610	618	626	14 928	
121	Бухгалтерия																															
122	Численность	чел.	1	1	1	1	1	1	1	1	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	
123	Оклад (за месяц)	тыс.руб.	60,00	60,74	61,48	62,24	63,00	63,77	64,56	65,35	66,15	66,96	67,78	68,62	69,46	70,31	71,17	72,05	72,93	73,83	74,73	75,65	76,58	77,52	78,47	79,43	80,41	81,39	82,39	83,40		
124	Заработная плата за квартал	тыс.руб.	180	182	184	187	189	191	194	196	199	203	207	211	215	219	223	227	231	235	239	243	247	251	255	259	263	267	271	275	14 906	
125	Главный инженер и энергетики																															
126	Численность	чел.	1	1	1	1	1	1	1	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	
127	Оклад (за месяц)	тыс.руб.	120,00	121,47	122,96	124,47	126,00	127,55	129,11	130,70	132,30	133,92	135,57	137,23	138,92	140,62	142,35	144,09	145,86	147,65	149,46	151,30	153,15	155,03	156,94	158,86	160,81	162,78	164,78	166,80		
128	Заработная плата за квартал	тыс.руб.	360	364	369	373	378	383	387	394	404	413	423	433	443	454	464	475	486	497	508	519	530	541	552	563	574	585	597	608	21 269	
129																																
130	Коммерческий персонал																															
131	Маркетологи и менеджеры по продажам																															
132	Численность	чел.	0	0	0	0	0	0	3	6	12	12	12	12	12	12	12	12	12	12	12	12	12	12	12	12	12	12	12	12	12	
133	Оклад (за месяц)	тыс.руб.	70,00	70,86	71,73	72,61	73,50	74,40	75,32	76,24	77,18	78,12	79,08	80,05	81,03	82,03	83,03	84,05	85,09	86,13	87,19	88,26	89,34	90,44	91,55	92,67	93,81	94,96	96,12	97,30		
134	Заработная плата за квартал	тыс.руб.	0	0	0	0	0	0	678	1 372	2 778	2 812	2 847	2 882	2 917	2 953	2 989	3 026	3 063	3 101	3 139	3 177	3 216	3 256	3 296	3 336	3 377	3 418	3 460	3 503	64 597	
135																																
136	Итого																															
137	Заработная плата производственного персонала	тыс.руб.	0	0	0	0	0	0	0	15 553	15 744	15 937	16 132	16 330	16 531	16 734	16 939	17 147	17 357	17 570	17 786	18 004	18 225	18 449	18 675	18 905	19 137	19 371	19 609	19 850	369 987	
138	Страховые взносы во внебюджетные фонды (произв. персонал)	тыс.руб.	0	0	0	0	0	0	0	4 697	4 755	4 813	4 872	4 932	4 992	5 054	5 116	5 178	5 242	5 306	5 371	5 437	5 504	5 572	5 640	5 709	5 779	5 850	5 922	5 995	111 736	
139	Затраты на произв персонал	тыс.руб.	0	0	0	0	0	0	0	20 250	20 498	20 750	21 005	21 262	21 523	21 787	22 055	22 325	22 599	22 877	23 157	23 442	23 729	24 021	24 315	24 614	24 916	25 222	25 531	25 844	481 723	
140	Заработная плата управленческого персонала	тыс.руб.	990	1 002	1 014	1 027	1 040	1 052	1 065	1 470	1 885	1 908	1 932	1 956	1 980	2 004	2 028	2 053	2 079	2 104	2 130	2 156	2 182	2 209	2 236	2 264	2 292	2 320	2 348	2 377	51 103	
141	Страховые взносы во внебюджетные фонды (упр. персонал)	тыс.руб.	299	303	306	310	314	318	322	444	569	576	583	591	598	605	613	620	628	635	643	651	659	667	675	684	692	701	709	718	15 418	
142	Затраты на управлен персонал	тыс.руб.	1 289	1 305	1 321	1 337	1 353	1 370	1 387	1 914	2 455	2 485	2 515	2 546	2 577	2 609	2 641	2 673	2 706	2 739	2 773	2 807	2 842	2 876	2 912	2 947	2 984	3 020	3 057	3 095	66 521	
143	Заработная плата коммерческого персонала	тыс.руб.	0	0	0	0	0	0	0	678	1 372	2 778	2 812	2 847	2 882	2 917	2 953	2 989	3 026	3 063	3 101	3 139	3 177	3 216	3 256	3 296	3 336	3 377	3 418	3 460	3 503	64 597
144	Страховые взносы во внебюджетные фонды (комм. персонал)	тыс.руб.	0	0	0	0	0	0	205	414	839	849	860	870	881	892	903	914	925	936	948	960	971	983	995	1 008	1 020	1 032	1 045	1 058	19 508	
145	Затраты на коммер персонал	тыс.руб.	0	0	0	0	0	0	883	1 787	3 617	3 662	3 707	3 752	3 798	3 845	3 892	3 940	3 988	4 037	4 087	4 137	4 188	4 239	4 291	4 344	4 397	4 451	4 505			

Продолжение Приложения Б

Таблица Б.4 - Прогноз накладных расходов

150	Накладные расходы		1 кв. 2023	2 кв. 2023	3 кв. 2023	4 кв. 2023	1 кв. 2024	2 кв. 2024	3 кв. 2024	4 кв. 2024	1 кв. 2025	2 кв. 2025	3 кв. 2025	4 кв. 2025	1 кв. 2026	2 кв. 2026	3 кв. 2026	4 кв. 2026	1 кв. 2027	2 кв. 2027	3 кв. 2027	4 кв. 2027	1 кв. 2028	2 кв. 2028	3 кв. 2028	4 кв. 2028	1 кв. 2029	2 кв. 2029	3 кв. 2029	4 кв. 2029		
151	Производственные расходы	%																														
152	Коэффициент расходов		0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	90%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%		
153	Защиты за квартал без НДС	тыс.руб.	6 250	0	0	0	0	0	0	2 039	6 862	6 930	6 998	7 067	7 137	7 207	7 278	7 350	7 422	7 495	7 569	7 644	7 719	7 795	7 872	7 949	8 028	8 107	8 187	8 267		
154	Управленческие расходы	%																														
157	Коэффициент расходов		20%	20%	20%	20%	20%	20%	50%	50%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%		
158	Защиты за квартал без НДС	тыс.руб.	2 000	400	406	412	418	422	426	1 077	1 087	2 196	2 218	2 239	2 261	2 284	2 306	2 329	2 352	2 375	2 398	2 422	2 446	2 470	2 494	2 519	2 544	2 569	2 594	2 620	2 646	
159	Коммерческие расходы	%																														
160	Коэффициент расходов		0%	0%	0%	0%	0%	90%	90%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%		
162	Защиты за квартал без НДС	тыс.руб.	3 750	0	0	0	0	0	2 019	2 039	4 117	4 138	4 199	4 240	4 282	4 324	4 367	4 410	4 453	4 497	4 541	4 586	4 631	4 677	4 723	4 770	4 817	4 864	4 912	4 960		
163	Итого																															
165	Защиты за квартал без НДС	тыс.руб.	400	406	412	418	422	426	3 095	5 164	13 175	13 305	13 436	13 569	13 702	13 837	13 974	14 111	14 250	14 391	14 533	14 676	14 820	14 966	15 114	15 263	15 413	15 565	15 718	15 873	300 437	
166	НДС	тыс.руб.	80	81	82	84	84	85	619	1 033	2 635	2 661	2 687	2 714	2 740	2 767	2 795	2 822	2 850	2 878	2 907	2 935	2 964	2 993	3 023	3 053	3 083	3 113	3 144	3 175	60 087	
167	Защиты за квартал, с НДС	тыс.руб.	480	487	494	502	507	512	3 714	6 197	15 810	15 966	16 123	16 282	16 443	16 605	16 768	16 934	17 100	17 269	17 439	17 611	17 784	17 960	18 137	18 315	18 496	18 678	18 862	19 048	360 525	

Таблица Б.5 - Прогноз изменения чистого оборотного капитала

170	Оборотный капитал		1 кв. 2023	2 кв. 2023	3 кв. 2023	4 кв. 2023	1 кв. 2024	2 кв. 2024	3 кв. 2024	4 кв. 2024	1 кв. 2025	2 кв. 2025	3 кв. 2025	4 кв. 2025	1 кв. 2026	2 кв. 2026	3 кв. 2026	4 кв. 2026	1 кв. 2027	2 кв. 2027	3 кв. 2027	4 кв. 2027	1 кв. 2028	2 кв. 2028	3 кв. 2028	4 кв. 2028	1 кв. 2029	2 кв. 2029	3 кв. 2029	4 кв. 2029
171	Заласы сырья и материалов	тыс.руб.	0	0	0	0	0	0	0	0	11 048	44 627	67 601	75 852	45 960	92 825	93 740	78 886	47 798	96 538	97 489	82 042	49 710	100 400	101 389	85 323	51 698	104 416	105 445	88 736
172	Период оборота	дни	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30
174	Заласы готовой продукции	тыс.руб.	0	0	0	0	0	0	0	2 578	10 413	15 774	17 699	10 724	21 659	21 873	18 407	11 153	22 526	22 748	19 143	11 599	23 427	23 657	19 909	12 063	24 364	24 604	20 705	
175	Период оборота	дни	7	7	7	7	7	7	7	7	7	7	7	7	7	7	7	7	7	7	7	7	7	7	7	7	7	7	7	7
177	Дебиторская задолженность покупателей	тыс.руб.	0	0	0	0	0	0	0	33 844	136 710	207 085	232 362	140 791	284 356	287 158	241 656	146 423	295 731	298 645	251 323	152 279	307 560	310 590	261 376	158 371	319 862	323 014	271 831	
178	Период оборота	дни	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30
180	Кредиторская задолженность поставщикам	тыс.руб.	80	81	82	84	84	85	619	1 033	9 264	29 438	43 248	48 225	30 316	58 463	59 039	50 154	31 529	60 801	61 400	52 160	32 790	63 233	63 856	54 247	34 102	65 762	66 410	56 416
181	Период оборота	дни	15	15	15	15	15	15	15	15	15	15	15	15	15	15	15	15	15	15	15	15	15	15	15	15	15	15	15	15
182	Чистый оборотный капитал	тыс.руб.	80	81	82	84	84	85	619	1 033	38 206	162 313	247 212	277 688	167 158	340 378	343 732	288 795	173 845	353 993	357 481	300 347	180 798	368 153	371 781	312 361	188 030	382 879	386 652	324 856
186	Изменение чистого оборотного капитала		80	1	1	1	1	1	534	414	39 239	124 107	84 899	30 476	-110 530	173 220	3 354	54 937	114 951	180 149	3 488	57 134	119 549	187 355	3 628	59 419	124 331	194 849	3 773	61 796

Продолжение Приложения Б

Таблица Б.7 - Прогноз налогов

251	Налоги		1 кв. 2023	2 кв. 2023	3 кв. 2023	4 кв. 2023	1 кв. 2024	2 кв. 2024	3 кв. 2024	4 кв. 2024	1 кв. 2025	2 кв. 2025	3 кв. 2025	4 кв. 2025	1 кв. 2026	2 кв. 2026	3 кв. 2026	4 кв. 2026	1 кв. 2027	2 кв. 2027	3 кв. 2027	4 кв. 2027	1 кв. 2028	2 кв. 2028	3 кв. 2028	4 кв. 2028	1 кв. 2029	2 кв. 2029	3 кв. 2029	4 кв. 2029	Итого		
252	НДС																																
254	НДС полученный от покупателей (выдающий, от выручки)	тыс.руб.	0	0	0	0	0	0	0	0	16 922	68 355	103 543	116 181	70 395	142 178	143 579	120 828	73 211	147 865	149 322	125 661	76 140	153 780	155 295	130 688	79 185	159 931	161 507	135 915	2 330 483		
255	НДС уплаченный от затрат (исходящий)	тыс.руб.	80	81	82	84	84	85	619	1 033	9 264	29 438	43 248	48 225	30 316	58 463	59 039	50 154	31 529	60 801	61 400	52 160	32 790	63 233	63 856	54 247	34 102	65 762	66 410	56 416	973 001		
256	НДС уплаченный по инвестициям	тыс.руб.	14 000	14 000	0	0	38 000	38 000	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	104 000	
257	НДС к зачету по инвестициям	тыс.руб.	0	0	0	0	0	0	0	0	104 000	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	104 000	
258	Зачтенный НДС по инвестициям (в пределах НДС от операционной деятельности)	тыс.руб.	80	81	82	84	84	85	619	1 033	7 658	38 917	59 573	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	104 000	
259	НДС как актив (по приобретенным ценностям, долг бюджета перед прог.руб.)	тыс.руб.	14 080	28 161	28 244	28 327	66 412	104 497	105 116	106 149	98 491	59 573	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	
260	НДС к уплате в бюджет	тыс.руб.	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	722	67 956	40 079	83 716	84 541	70 674	41 682	87 064	87 922	73 501	43 350	90 547	91 439	76 441	45 084	94 169	95 097	79 499	1 253 481		
261																																	
262	Социальные взносы в фонды	тыс.руб.	299	303	306	310	314	318	526	5 555	6 163	6 239	6 315	6 393	6 471	6 551	6 631	6 712	6 795	6 878	6 962	7 048	7 134	7 222	7 311	7 400	7 491	7 583	7 676	7 770	146 678		
263																																	
264	Налог на имущество		0	0	0	0	0	0	0	0	768	764	760	757	753	749	745	741	737	733	730	726	722	718	714	710	706	703	699	695	691	14 630	
265	Средняя стоимость недвижимости	тыс.руб.	0	0	0	0	0	0	0	0	139 650	138 950	138 250	137 550	136 850	136 150	135 450	134 750	134 050	133 350	132 650	131 950	131 250	130 550	129 850	129 150	128 450	127 750	127 050	126 350	125 650	2 660 000	
266																																	
267	Налог на прибыль	тыс.руб.	0	0	0	0	0	0	0	0	0	16 279	52 490	60 447	32 916	76 511	77 267	63 332	34 269	79 580	80 366	65 872	35 647	82 769	83 586	68 512	37 076	86 083	86 931	71 253	1 191 188		
268	Прибыль до налогообложения	тыс.руб.	2 439	3 211	3 249	3 288	5 319	7 352	10 967	34 978	2 125	154 325	262 448	302 236	164 580	382 555	386 336	316 638	171 347	397 901	401 831	329 361	178 235	413 847	417 930	342 558	185 382	430 415	434 657	356 266	5 953 939		
269	Несписанные убытки (до списания)	тыс.руб.	2 439	5 650	8 899	12 187	17 506	24 858	35 825	70 803	72 928	72 928	72 928	72 928	72 928	72 928	72 928	72 928	72 928	72 928	72 928	72 928	72 928	72 928	72 928	72 928	72 928	72 928	72 928	72 928	72 928		
270	Лимит списания убытков (% от прибыли)	%	50%																														
271	Списанные убытков	тыс.руб.	0	0	0	0	0	0	0	0	0	72 928	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	72 928
272	Несписанные убытки (остаток)	тыс.руб.	2 439	5 650	8 899	12 187	17 506	24 858	35 825	70 803	72 928	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	
273	Прибыль для расчета налога (база)	тыс.руб.	0	0	0	0	0	0	0	0	0	81 397	262 448	302 236	164 580	382 555	386 336	316 638	171 347	397 901	401 831	329 361	178 235	413 847	417 930	342 558	185 382	430 415	434 657	356 266	5 953 939		
274																																	
275	Итого налоги	тыс.руб.	299	303	306	310	314	318	526	5 555	6 931	23 282	60 287	135 552	80 219	167 526	169 184	141 459	83 484	174 256	175 980	147 147	86 853	181 256	183 050	153 063	90 358	188 537	190 403	159 217	2 605 977		

Продолжение Приложения Б

Таблица Б.8 - Прогноз стоимости проекта (финансирования по различным источникам)

		1 кв. 2023	2 кв. 2023	3 кв. 2023	4 кв. 2023	1 кв. 2024	2 кв. 2024	3 кв. 2024	4 кв. 2024	1 кв. 2025	2 кв. 2025	3 кв. 2025	4 кв. 2025	1 кв. 2026	2 кв. 2026	3 кв. 2026	4 кв. 2026	1 кв. 2027	2 кв. 2027	3 кв. 2027	4 кв. 2027	1 кв. 2028	2 кв. 2028	3 кв. 2028	4 кв. 2028	1 кв. 2029	2 кв. 2029	3 кв. 2029	4 кв. 2029	Итого			
279	Необходимое финансирование (стоимость проекта)																																
280	Необходимое финансирование	тыс.руб.	85 689	85 797	1 814	1 857	229 860	229 861	5 450	29 734	20 628	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	690 684	
282	Доля собственных средств	%	30%																														
283	Доля заемных средств	%	70%																														
284																																	
285	Справочно: расчетный счет модели	тыс.руб.	0	0	0	0	0	0	0	0	0	21 889	88 555	161 901	246 128	375 507	688 255	1 003 552	1 262 614	1 407 819	1 732 829	2 060 486	2 329 655	2 480 412	2 818 161	3 158 660	3 438 330	3 584 046	3 945 832	4 299 675			
286																																	
287																																	
288																																	
289	Собственные средства																																
290																																	
291	Средства на инвестиции	тыс.руб.	25 707	25 737	544	551	68 958	68 964	1 635	8 920	6 188	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	207 205	
292	Средства на проценты	тыс.руб.	750	1 500	1 516	1 532	3 544	5 555	5 603	5 863	6 043	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	11 907	
293	Итого собственные средства	тыс.руб.	26 456	27 238	2 061	2 083	72 502	74 519	7 238	14 783	12 232	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	219 112	
294	Уставный капитал (включая ином, акционерный капитал)	тыс.руб.	26 456	53 694	55 755	57 838	130 340	204 859	212 097	226 880	239 112	239 112	239 112	239 112	239 112	239 112	239 112	239 112	239 112	239 112	239 112	239 112	239 112	239 112	239 112	239 112	239 112	239 112	239 112	239 112	239 112		
295																																	
296																																	
297																																	
298	Кредиты																																
299																																	
300	Процентная ставка	%	5%	5%	5%	5%	5%	5%	5%	5%	5%	5%	5%	5%	5%	5%	5%	5%	5%	5%	5%	5%	5%	5%	5%	5%	5%	5%	5%	5%	5%		
301	Поступление кредита	тыс.руб.	59 982	60 054	1 270	1 286	160 902	160 917	3 815	20 814	14 440	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	483 479	
302	Погашение кредита	тыс.руб.	0	0	0	0	0	0	0	0	0	38 009	125 009	145 000	165 000	10 479	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	483 479
303	Задолженность по кредиту	тыс.руб.	59 982	120 036	121 306	122 592	283 494	444 410	448 225	469 039	483 479	445 479	220 479	175 479	10 479	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
304	Проценты по кредиту	тыс.руб.	750	1 500	1 516	1 532	3 544	5 555	5 603	5 863	6 043	5 568	4 006	2 193	131	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
305																																	
306	коэффициент покрытия долга (DSCR)	раз	79,00	39,02	0,16	0,16	44,41	27,97	0,32	2,55	1,39	1,50	1,52	1,50	1,51	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-

Приложение В

Финансовая модель. Отчётность

Таблица В.1 - Прогнозный отчёт о финансовых результатах

4	Отчет о финансовых результатах (отчет о прибылях и убытках)	1 кв. 2023	2 кв. 2023	3 кв. 2023	4 кв. 2023	1 кв. 2024	2 кв. 2024	3 кв. 2024	4 кв. 2024	1 кв. 2025	2 кв. 2025	3 кв. 2025	4 кв. 2025	1 кв. 2026	2 кв. 2026	3 кв. 2026	4 кв. 2026	1 кв. 2027	2 кв. 2027	3 кв. 2027	4 кв. 2027	1 кв. 2028	2 кв. 2028	3 кв. 2028	4 кв. 2028	1 кв. 2029	2 кв. 2029	3 кв. 2029	4 кв. 2029	Итого		
5	Выручка	тыс.руб.	0	0	0	0	0	0	0	84 610	341 774	517 713	580 905	351 977	710 891	717 896	604 141	366 056	739 327	746 611	628 307	380 699	768 900	776 476	653 439	395 927	799 656	807 535	679 577	11 652 415		
6	Соблюдимость	тыс.руб.	0	0	0	0	0	0	0	22 288	67 538	168 595	237 838	262 919	173 572	314 503	317 585	273 367	180 449	327 020	330 228	284 244	187 612	340 048	343 387	295 566	195 072	353 609	357 085	307 354	5 319 981	
7	з том числе																															
8	Сырье и материалы	тыс.руб.	0	0	0	0	0	0	0	33 144	133 882	202 802	227 556	137 879	278 476	281 219	236 659	143 394	289 615	292 468	246 125	149 130	301 199	304 167	255 970	155 095	313 247	316 334	266 209	4 564 572		
9	Производственный персонал	тыс.руб.	0	0	0	0	0	0	0	20 250	20 498	20 750	21 005	21 262	21 523	21 787	22 055	22 325	22 599	22 877	23 157	23 442	23 729	24 021	24 315	24 614	24 916	25 222	25 531	25 844	461 723	
10	Производственные расходы	тыс.руб.	0	0	0	0	0	0	0	2 039	6 862	6 930	6 998	7 067	7 137	7 207	7 278	7 350	7 422	7 495	7 569	7 644	7 719	7 795	7 872	7 949	8 028	8 107	8 187	8 267	152 920	
11	Амортизация	тыс.руб.	0	0	0	0	0	0	0	7 033	7 033	7 033	7 033	7 033	7 033	7 033	7 033	7 033	7 033	7 033	7 033	7 033	7 033	7 033	7 033	7 033	7 033	7 033	7 033	7 033	140 660	
12	Валовая прибыль	тыс.руб.	0	0	0	0	0	0	0	22 288	17 072	173 179	279 875	317 986	178 405	396 388	400 310	330 774	185 607	412 307	416 383	344 063	193 087	428 852	433 088	357 873	200 854	446 047	450 450	372 223	6 312 535	
13	Управленческие расходы	тыс.руб.	1 689	1 711	1 733	1 755	1 776	1 796	2 463	3 002	5 419	5 466	5 515	5 564	5 614	5 664	5 715	5 766	5 819	5 871	5 925	5 979	6 033	6 089	6 145	6 202	6 259	6 317	6 376	6 435	134 096	
14	Коммерческие расходы	тыс.руб.	0	0	0	0	0	0	0	2 901	3 825	7 735	7 820	7 905	7 992	8 080	8 169	8 259	8 350	8 441	8 534	8 628	8 723	8 819	8 916	9 014	9 113	9 214	9 315	9 418	9 521	178 692
15	Прибыль от продаж (операционная)	тыс.руб.	-1 689	-1 711	-1 733	-1 755	-1 776	-1 796	-5 365	-29 115	3 919	159 893	266 454	304 429	164 711	382 555	386 336	316 658	171 347	397 901	401 831	329 361	178 235	413 847	417 930	342 558	185 382	430 415	434 657	356 266	5 999 745	
16	ЕВТОА	тыс.руб.	1 689	1 711	1 733	1 755	1 776	1 796	5 365	29 115	10 952	166 926	273 488	311 463	173 744	389 588	393 370	323 991	178 381	404 935	408 864	336 395	185 268	420 880	424 963	349 591	192 415	437 448	441 690	363 299	6 140 421	
17	Проценты по кредитам	тыс.руб.	750	1 500	1 516	1 532	1 544	5 555	5 603	5 863	6 043	5 568	4 006	2 193	131	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	-41 826
18	Прибыль до налогообложения	тыс.руб.	-2 439	-3 211	-3 249	-3 288	-5 319	-7 352	-10 967	-34 978	-2 125	154 325	262 448	302 236	164 580	382 555	386 336	316 658	171 347	397 901	401 831	329 361	178 235	413 847	417 930	342 558	185 382	430 415	434 657	356 266	5 955 939	
19	Налог на прибыль	тыс.руб.	0	0	0	0	0	0	0	0	0	16 279	52 490	60 447	32 916	76 511	77 267	63 332	34 269	79 580	80 366	65 872	35 647	82 769	83 586	68 512	37 076	86 083	86 931	71 253	-1 191 188	
20	Чистая прибыль	тыс.руб.	-2 439	-3 211	-3 249	-3 288	-5 319	-7 352	-10 967	-34 978	-2 125	138 045	209 959	241 789	131 664	306 044	309 069	253 326	137 078	318 321	321 464	263 489	142 588	331 077	334 344	274 046	148 306	344 332	347 725	285 013	4 764 751	

Таблица В.2 - Прогнозный отчёт о движении денежных средств

34	Отчет о движении денежных средств	1 кв. 2023	2 кв. 2023	3 кв. 2023	4 кв. 2023	1 кв. 2024	2 кв. 2024	3 кв. 2024	4 кв. 2024	1 кв. 2025	2 кв. 2025	3 кв. 2025	4 кв. 2025	1 кв. 2026	2 кв. 2026	3 кв. 2026	4 кв. 2026	1 кв. 2027	2 кв. 2027	3 кв. 2027	4 кв. 2027	1 кв. 2028	2 кв. 2028	3 кв. 2028	4 кв. 2028	1 кв. 2029	2 кв. 2029	3 кв. 2029	4 кв. 2029	Итого		
35	Чистая прибыль	тыс.руб.	-2 439	-3 211	-3 249	-3 288	-5 319	-7 352	-10 967	-34 978	-2 125	138 045	209 959	241 789	131 664	306 044	309 069	253 326	137 078	318 321	321 464	263 489	142 588	331 077	334 344	274 046	148 306	344 332	347 725	285 013	4 764 751	
36	Амортизация	тыс.руб.	0	0	0	0	0	0	0	7 033	7 033	7 033	7 033	7 033	7 033	7 033	7 033	7 033	7 033	7 033	7 033	7 033	7 033	7 033	7 033	7 033	7 033	7 033	7 033	7 033	140 660	
37	Изменение чистого оборотного капитала (менее заок из оборотного капитала)	тыс.руб.	80	1	1	1	1	534	414	39 239	124 107	84 899	30 476	110 530	173 220	3 354	54 937	114 951	180 149	3 488	57 134	119 549	187 355	3 628	59 419	124 311	194 849	3 773	61 796	324 856		
38	Зачтенный НДС по инвестициям (и уплата НДС по возвратам, если нет базы для его зачета)	тыс.руб.	80	81	82	84	84	85	619	1 033	7 658	38 917	59 573	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	104 000	
39	Денежный поток по операционной деятельности	тыс.руб.	-2 439	-3 291	-3 330	-3 370	-5 403	-7 436	-11 053	-35 597	-26 672	59 889	191 666	218 346	249 227	139 857	312 749	315 296	259 062	145 206	325 010	327 657	269 170	150 756	337 749	340 499	279 670	156 516	350 986	353 842	4 684 562	
40	Денежный поток по инвестиционной деятельности	тыс.руб.	-84 000	-84 000	0	0	-228 000	-228 000	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	-624 000	
41	Денежный поток по финансовой деятельности	тыс.руб.	26 456	27 238	2 061	2 083	72 502	74 519	7 238	14 783	12 232	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	239 112	
42	Поступление собственных средств (вложение)	тыс.руб.	59 982	60 054	1 270	1 286	160 902	160 917	3 815	20 814	14 440	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	239 112
43	Погашение кредитов (привлечение)	тыс.руб.	0	0	0	0	0	0	0	0	0	-38 000	-125 000	-145 000	-165 000	-10 479	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	-483 479
44	Денежный поток по финансовой деятельности	тыс.руб.	86 439	87 291	3 330	3 369	233 404	235 436	11 053	35 597	26 671	-38 000	-125 000	-145 000	-165 000	-10 479	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	239 112
45	Денежный поток за период	тыс.руб.	0	0	0	-1	1	0	0	0	21 889	66 666	73 346	84 227	129 378	312 749	315 296	259 062	145 206	325 010	327 657	269 170	150 756	337 749	340 499	279 670	156 516	350 986	353 842	4 299 675		
46	Денежный поток нарастающим итогом (модель расчетного счета, на конец расчетного периода)	тыс.руб.	0	0	0	0	0	0	0	21 889	88 555	161 901	246 128	375 507	688 255	1 003 552	1 262 614	1 407 819	1 732 829	2 060 486	2 329 655	2 480 412	2 818 161	3 158 660	3 438 330	3 594 846	3 945 832	4 299 675				

Продолжение Приложения В

Таблица В.3 - Прогнозный баланс

53	Баланс	1 кв. 2023	2 кв. 2023	3 кв. 2023	4 кв. 2023	1 кв. 2024	2 кв. 2024	3 кв. 2024	4 кв. 2024	1 кв. 2025	2 кв. 2025	3 кв. 2025	4 кв. 2025	1 кв. 2026	2 кв. 2026	3 кв. 2026	4 кв. 2026	1 кв. 2027	2 кв. 2027	3 кв. 2027	4 кв. 2027	1 кв. 2028	2 кв. 2028	3 кв. 2028	4 кв. 2028	1 кв. 2029	2 кв. 2029	3 кв. 2029	4 кв. 2029	
54																														
55	Основные средства	тыс.руб.	20 000	20 000	20 000	20 000	20 000	20 000	20 000	532 967	525 933	518 900	511 867	504 833	497 800	490 767	483 733	476 700	469 667	462 633	455 600	448 567	441 533	434 500	427 467	420 433	413 400	406 367	399 333	
56	Незавершенные инвестиции (вложения)	тыс.руб.	70 000	140 000	140 000	140 000	330 000	520 000	520 000	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	
57	Итого внеоборотные активы	тыс.руб.	90 000	160 000	160 000	160 000	350 000	540 000	540 000	532 967	525 933	518 900	511 867	504 833	497 800	490 767	483 733	476 700	469 667	462 633	455 600	448 567	441 533	434 500	427 467	420 433	413 400	406 367	399 333	
58																														
59	Запасы сырья и материалов	тыс.руб.	0	0	0	0	0	0	0	11 048	44 627	67 601	75 852	45 960	92 825	93 740	78 886	47 798	96 538	97 489	82 042	49 710	100 400	101 389	85 323	51 698	104 416	105 445	88 736	
60	Запасы готовой продукции	тыс.руб.	0	0	0	0	0	0	0	2 578	10 413	15 774	17 699	10 724	21 659	21 873	18 407	11 153	22 526	22 748	19 143	11 599	23 427	23 657	19 909	12 063	24 364	24 604	20 705	
61	Дебиторская задолженность покупателей	тыс.руб.	0	0	0	0	0	0	0	33 844	136 710	207 085	232 362	140 791	284 356	287 158	241 656	146 423	295 731	298 645	251 323	152 279	307 560	310 590	261 376	158 371	319 862	323 014	271 831	
62	НДС как актив	тыс.руб.	14 080	28 161	28 244	28 327	66 412	104 497	105 116	106 149	98 491	59 573	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
63	Денежные средства	тыс.руб.	0	0	0	0	0	0	0	21 889	88 555	161 901	246 128	375 507	688 255	1 003 552	1 262 614	1 407 819	1 732 829	2 060 486	2 329 655	2 480 412	2 818 161	3 158 660	3 438 330	3 594 846	3 945 832	4 299 675		
64	Итого оборотные активы (краткосрочные активы)	тыс.руб.	14 080	28 161	28 244	28 327	66 412	104 497	105 116	106 149	145 960	273 212	379 015	487 814	443 603	774 347	1 091 026	1 342 501	1 467 987	1 822 614	2 151 711	2 412 993	2 543 244	2 911 798	3 253 798	3 525 268	3 660 462	4 043 488	4 398 894	4 680 947
65																														
66	Итого активы	тыс.руб.	104 080	188 161	188 244	188 327	416 412	644 497	645 116	646 149	678 927	799 146	897 915	999 681	948 436	1 272 147	1 581 792	1 826 234	1 944 687	2 292 280	2 614 344	2 868 593	2 991 811	3 353 331	3 688 298	3 952 734	4 080 895	4 456 888	4 805 261	5 080 280
67																														
68	Уставный капитал	тыс.руб.	46 456	73 694	75 755	77 838	150 340	224 859	232 097	246 880	259 112	259 112	259 112	259 112	259 112	259 112	259 112	259 112	259 112	259 112	259 112	259 112	259 112	259 112	259 112	259 112	259 112	259 112	259 112	259 112
69	Нераспределенная прибыль	тыс.руб.	2 439	5 650	8 899	12 187	17 506	24 858	35 825	70 803	72 928	65 117	275 076	516 865	648 529	934 573	1 263 642	1 516 968	1 654 046	1 972 367	2 293 832	2 557 321	2 699 908	3 030 986	3 365 329	3 639 376	3 787 681	4 132 013	4 479 738	4 764 751
70	Итого собственный капитал	тыс.руб.	44 018	68 044	66 856	65 652	132 834	200 002	196 272	176 077	186 184	324 230	534 188	775 977	907 641	1 213 685	1 522 754	1 776 081	1 913 158	2 231 479	2 552 944	2 816 433	2 959 021	3 290 098	3 624 442	3 898 488	4 046 793	4 391 125	4 738 851	5 023 864
71																														
72	Долгосрочные кредиты	тыс.руб.	59 982	120 036	121 306	122 592	283 494	444 410	448 225	469 039	483 479	445 479	320 479	175 479	10 479	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
73																														
74	Краткосрочные обязательства	тыс.руб.	80	81	82	84	84	85	619	1 033	9 264	29 438	43 248	48 225	30 316	58 463	59 039	50 154	31 529	60 801	61 400	52 160	32 790	63 233	63 856	54 247	34 102	65 762	66 410	56 416
75																														
76	Итого пассивы	тыс.руб.	104 080	188 161	188 244	188 327	416 412	644 497	645 116	646 149	678 927	799 146	897 915	999 681	948 436	1 272 147	1 581 792	1 826 234	1 944 687	2 292 280	2 614 344	2 868 593	2 991 811	3 353 331	3 688 298	3 952 734	4 080 895	4 456 888	4 805 261	5 080 280
77	Контроль	тыс.руб.	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0

Приложение Г

Финансовая модель. Эффективность

Таблица Г.1 - Расчёт эффективности проекта

4	Эффективность проекта		1 кв. 2023	2 кв. 2023	3 кв. 2023	4 кв. 2023	1 кв. 2024	2 кв. 2024	3 кв. 2024	4 кв. 2024	1 кв. 2025	2 кв. 2025	3 кв. 2025	4 кв. 2025	1 кв. 2026	2 кв. 2026	3 кв. 2026	4 кв. 2026	1 кв. 2027	2 кв. 2027	3 кв. 2027	4 кв. 2027	1 кв. 2028	2 кв. 2028	3 кв. 2028	4 кв. 2028	1 кв. 2029	2 кв. 2029	3 кв. 2029	4 кв. 2029					
5	Ставка дисконтирования	10,95%	%																																
6	Доменный поток по операционной деятельности	тыс.руб.	-2 439	-3 291	3 330	3 370	5 403	7 436	11 053	35 597	26 672	59 889	191 666	218 346	249 227	139 857	312 749	315 296	259 062	145 206	325 010	327 657	269 170	150 756	337 749	340 499	279 670	156 516	350 986	353 842	4 694 562				
7	Проценты по кредитам (возвращаем)	тыс.руб.	600	1 200	1 213	1 226	2 835	4 444	4 482	4 690	4 835	4 455	3 205	1 755	105	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	15 045	
8	Доменный поток по инвестиционной деятельности	тыс.руб.	84 000	84 000	0	0	228 000	228 000	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	624 000	
9	Разные пенсионные затраты	тыс.руб.	20 000																																
10	Доменный поток проекта (FCFF)	тыс.руб.	-105 839	-86 091	-2 117	-2 144	-230 568	-230 992	-6 571	-30 907	-21 837	64 344	194 871	220 101	249 332	139 857	312 749	315 296	259 062	145 206	325 010	327 657	269 170	150 756	337 749	340 499	279 670	156 516	350 986	353 842	4 075 607				
11	Дисконтированный поток	тыс.руб.	105 839	83 883	-2 010	1 983	207 814	203 858	5 622	25 768	17 740	50 911	150 293	165 398	182 560	99 778	217 401	213 553	170 966	93 370	203 629	200 023	160 106	87 373	190 728	187 350	149 935	81 759	178 643	175 479			2 305 755		
12	Нарастающий итогом	тыс.руб.	105 839	189 722	191 732	193 716	401 530	604 388	610 010	635 779	653 519	602 588	452 295	286 897	104 337	-4 559	212 842	426 395	597 360	690 730	894 359	1 094 383	1 254 489	1 341 861	1 532 589	1 719 939	1 869 874	1 951 633	2 130 276	2 305 755					
13	NPV	2 305 755	тыс.руб.																																
14	IRR	74%	%																																
15	Квартальная ставка	15%	%																																
16	Дисконтированный срок окупаемости	3,5	лет																																
17	в кварталах			0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	

Таблица Г.2 - Расчёт эффективности для собственного капитала

27	Эффективность для собственного капитала		1 кв. 2023	2 кв. 2023	3 кв. 2023	4 кв. 2023	1 кв. 2024	2 кв. 2024	3 кв. 2024	4 кв. 2024	1 кв. 2025	2 кв. 2025	3 кв. 2025	4 кв. 2025	1 кв. 2026	2 кв. 2026	3 кв. 2026	4 кв. 2026	1 кв. 2027	2 кв. 2027	3 кв. 2027	4 кв. 2027	1 кв. 2028	2 кв. 2028	3 кв. 2028	4 кв. 2028	1 кв. 2029	2 кв. 2029	3 кв. 2029	4 кв. 2029					
28	Ставка дисконтирования	25%	%																																
29	Доменный поток по операционной деятельности	тыс.руб.	-2 439	-3 291	3 330	3 370	5 403	7 436	11 053	35 597	26 672	59 889	191 666	218 346	249 227	139 857	312 749	315 296	259 062	145 206	325 010	327 657	269 170	150 756	337 749	340 499	279 670	156 516	350 986	353 842	4 694 562				
30	Доменный поток по инвестиционной деятельности	тыс.руб.	84 000	84 000	0	0	228 000	228 000	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	624 000	
31	Поступление кредитов (выполнение)	тыс.руб.	59 982	60 034	1 270	1 286	160 902	160 917	3 815	20 814	14 440	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	483 478	
32	Погашение кредитов	тыс.руб.	0	0	0	0	0	0	0	0	0	38 000	125 000	145 000	165 000	10 479	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	483 478	
33	Разные пенсионные затраты	тыс.руб.	20 000																																
34	Доменный поток на собственный капитал (FCFE)	тыс.руб.	-46 456	-27 238	-2 061	-2 084	-72 501	-74 519	-7 238	-14 783	-12 232	21 889	66 666	73 346	84 227	129 378	312 749	315 296	259 062	145 206	325 010	327 657	269 170	150 756	337 749	340 499	279 670	156 516	350 986	353 842	4 040 562				
35	Дисконтированный поток	тыс.руб.	46 456	25 760	-1 843	-1 763	58 001	56 381	-5 179	-10 004	-7 829	13 249	38 162	39 708	43 124	62 648	143 222	136 555	106 112	56 249	119 070	113 526	88 202	46 719	98 990	94 381	73 314	38 804	82 295	78 463			1 259 576		
36	Нарастающий итогом	тыс.руб.	46 456	72 216	74 059	75 822	133 823	190 204	-195 383	205 387	213 216	199 967	161 805	122 097	-78 973	16 325	126 897	263 452	369 564	425 813	544 882	658 409	746 610	793 330	892 319	986 700	1 060 014	1 098 817	1 181 113	1 259 576					
37	NPV	1 259 576	тыс.руб.																																
38	IRR	116%	%																																
39	Квартальная ставка	21%	%																																
40	Дисконтированный срок окупаемости	3,5	лет																																
41	в кварталах			0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	

Приложение Д

Модель процесса организации рекламной кампании проекта

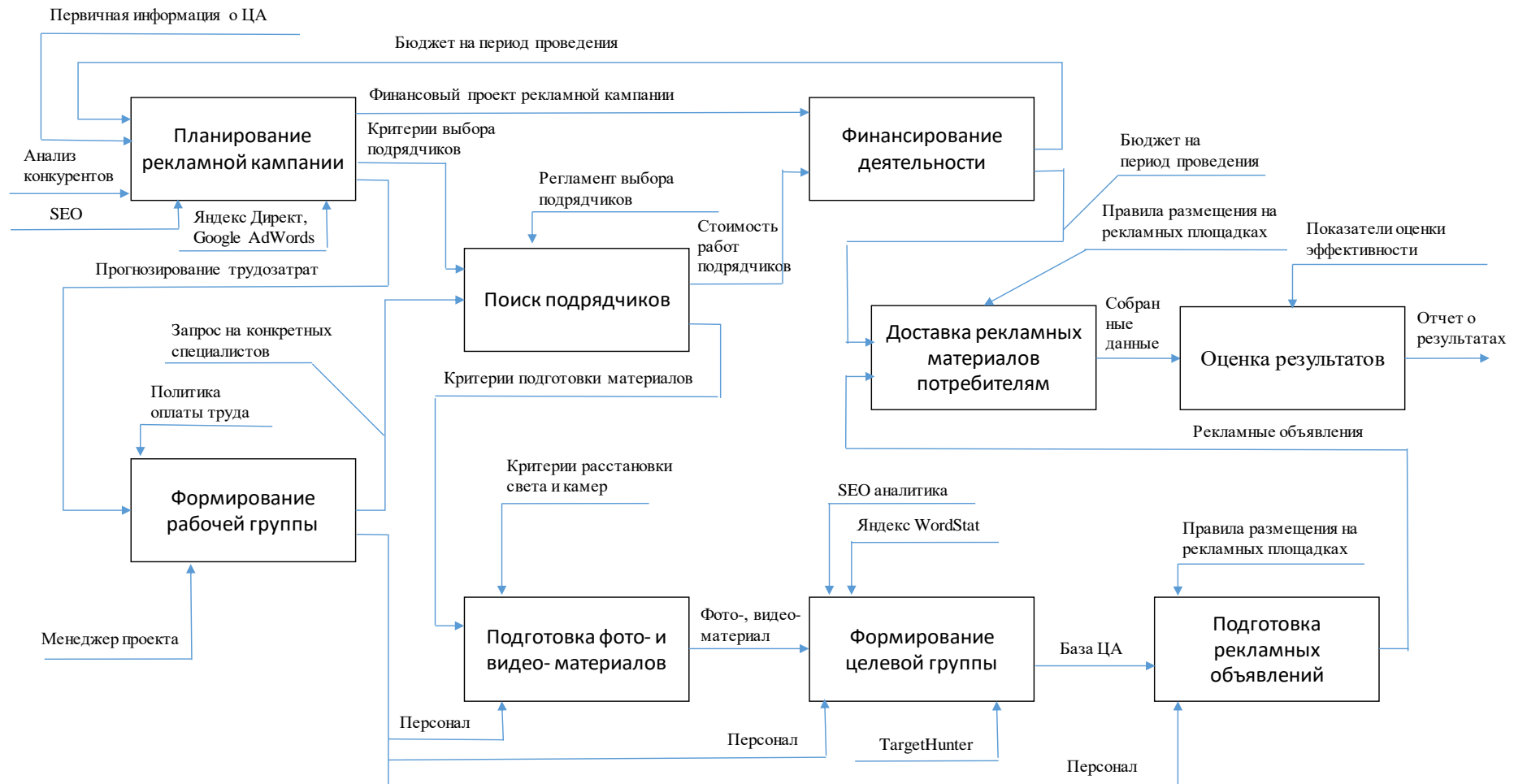


Рисунок Д.1 - Модель процесса организации рекламной кампании проекта