



БИЗНЕС-ПЛАН транспортной компании

Контакты разработчика

Скачать другие бизнес-планы и заказать индивидуальную разработку под Ваш проект можно по ссылке: <https://bzplan.ru>

Email: enjutin@yandex.ru

Телефон: 8 (908) 124-17-86 (WhatsApp, Viber, Telegram)

НАПИСАТЬ РАЗРАБОТЧИКУ

ОГЛАВЛЕНИЕ

ОГЛАВЛЕНИЕ	2
1.РЕЗЮМЕ	3
2.ИНИЦИАТОР ПРОЕКТА	5
3.СУЩЕСТВО ПРЕДЛАГАЕМОГО ПРОЕКТА	6
3.1. МЕСТОНАХОЖДЕНИЕ ОБЪЕКТА.....	6
3.2. ХАРАКТЕРИСТИКА ОКАЗЫВАЕМЫХ УСЛУГ.....	6
3.3. ХАРАКТЕРИСТИКИ НЕОБХОДИМЫХ ВЛОЖЕНИЙ.....	6
3.4. ЭКОЛОГИЧЕСКИЕ ВОПРОСЫ ПРОИЗВОДСТВА.....	7
4.АНАЛИЗ РЫНКА	8
5. ВНЕШНЕЕ ОКРУЖЕНИЕ И МАРКЕТИНГ	11
5.1. РЫНОК СЫРЬЯ, МАТЕРИАЛОВ И КОМПЛЕКТУЮЩИХ.....	11
5.2. КОНКУРЕНЦИЯ НА РЫНКЕ СБЫТА.....	11
5.3. МАРКЕТИНГОВЫЙ ПЛАН.....	11
6.ОРГАНИЗАЦИОННЫЙ ПЛАН	13
6.1. УПРАВЛЕНИЕ ПРОЕКТОМ.....	13
6.2. ОСНОВНЫЕ ПАРТНЕРЫ.....	13
6.3. ГРАФИК РЕАЛИЗАЦИИ ПРОЕКТА	13
6.4. ПРАВОВЫЕ ВОПРОСЫ ОСУЩЕСТВЛЕНИЯ ПРОЕКТА.....	13
7. ФИНАНСОВЫЙ ПЛАН	14
7.1. УСЛОВИЯ И ДОПУЩЕНИЯ, ПРИНЯТЫЕ ДЛЯ РАСЧЕТА.....	14
7.2. ИСХОДНЫЕ ДАННЫЕ	14
7.2.1. НАЛОГОВОЕ ОКРУЖЕНИЕ.....	15
7.2.2. НОМЕНКЛАТУРА И ЦЕНЫ ПРОДУКЦИИ/УСЛУГ	15
7.2.3. ПЛАН ОКАЗАНИЯ УСЛУГ.....	16
7.2.4. НОМЕНКЛАТУРА И ЦЕНЫ СЫРЬЯ, МАТЕРИАЛОВ И ПР.....	17
7.2.5. ЧИСЛЕННОСТЬ ПЕРСОНАЛА И ЗАРАБОТНАЯ ПЛАТА.....	18
7.2.6. НАКЛАДНЫЕ РАСХОДЫ.....	21
7.3. КАЛЬКУЛЯЦИЯ СЕБЕСТОИМОСТИ ПРОДУКЦИИ (УСЛУГ).....	23
7.4. РАСЧЕТ ВЫРУЧКИ.....	24
7.5. ПОТРЕБНОСТЬ В ПЕРВОНАЧАЛЬНЫХ ОБОРОТНЫХ СРЕДСТВАХ.....	26
7.6. ИНВЕСТИЦИОННЫЕ ИЗДЕРЖКИ.....	26
7.7. РАСЧЕТ ПРИБЫЛЕЙ, УБЫТКОВ И ДЕНЕЖНЫХ ПОТОКОВ.....	26
7.8. ИСТОЧНИКИ, ФОРМЫ И УСЛОВИЯ ФИНАНСИРОВАНИЯ.....	28
7.9. ОЦЕНКА ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ЭФФЕКТИВНОСТИ ПРОЕКТА	28
8. ОЦЕНКА РИСКОВ	30
8.1. АНАЛИЗ ЧУВСТВИТЕЛЬНОСТИ.....	30
8.2. УРОВЕНЬ БЕЗУБЫТОЧНОСТИ.....	31
8.3. ОЦЕНКА ПРОЕКТНЫХ РИСКОВ.....	32
ПРИЛОЖЕНИЯ	34

1.Резюме

Настоящий проект рассчитан на **инвестирование в открытие компании по оказанию услуг грузоперевозок.**

Инициатор проекта: ООО «Инициатор проекта»

Цель проекта: открыть транспортную компанию, которая будет генерировать стабильный и приемлемый поток прибыли.

К настоящему моменту инициатором проекта уже подобрано помещение площадью 40 кв.м. для размещения офиса транспортной компании и достигнута договоренность по его аренде.

Создаваемая компания будет специализироваться на доставке грузов автомобильным транспортом. Для этого будет сформирована материальная база, в частности, планируется приобрести 3 тягача Sitrak и прицепы к ним.

Суть данного бизнес – плана: доказать, что на данном этапе, исходя из экономических соображений, создание транспортной компании выбранного формата для оказания услуг грузоперевозок наиболее целесообразно и оправдано.

Социальная эффективность проекта: в процессе осуществления данного проекта будет создано 6 рабочих мест с зарплатой выше средней по региону.

Сроки реализации проекта: с 01.01.2025г. по 31.03.2030г.




Этапы реализации проекта:

- с 01.01.2025г. по 28.02.2025г. – открытие офиса транспортной компании и приобретение автомобилей, прицепов и прочего оборудования;
- 01.02.2025г. по 31.03.2030г. – запуск компании и стабильная работа по оказанию услуг грузоперевозок.

Необходимые финансовые вложения в период старта проекта составят 41 735 000 руб., эти средства в полной сумме планируется привлечь у частного инвестора инвестора.

ЕЩЁ 1000 ГОТОВЫХ БП

ЗАКАЖИТЕ БП ПОД СЕБЯ

+7(908)124-17-86   

Оценка экономической эффективности проекта:

ЭФФЕКТИВНОСТЬ ДЛЯ ПРОЕКТА (FCFF)		ПОКАЗАТЕЛЬ
Чистая приведенная стоимость, NPV	руб.	1 016 144
Дисконтированный срок окупаемости, РВР	мес.	5 л.
Внутренняя норма рентабельности (IRR)	%	12,0
Модифицированная норма рентабельности (MIRR)	%	9,1
Простой срок окупаемости	мес.	4 г. 10 мес.
Норма доходности дисконтированных затрат (PI)	раз	1,0
Рентабельность услуг	%	19,84

Период расчета интегральных показателей - 63 мес.

В течение периода реализации проекта отсутствуют серьезные риски, способные повлиять на эффективность указанного проекта. Возможные незначительные риски Общество предполагает нивелировать путем страхования деятельности и с использованием прочих приемов.

2.Инициатор проекта

Инициатор проекта: ООО «Инициатор проекта».

ИНН: 1111111111; **ОГРН:** 111111111111

Юридический адрес: 111111, г. Город, ул. Улица, д.2.

Система налогообложения: УСН с объектом налогообложения «Доходы, уменьшенные на величину расходов»

Виды деятельности по ОКВЭД

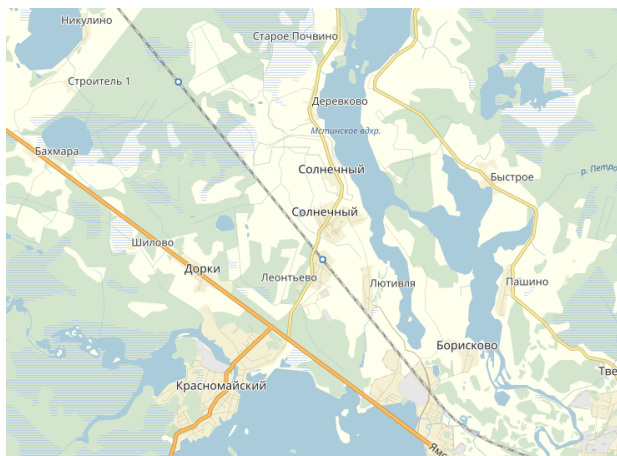
- 49.41 Деятельность автомобильного грузового транспорта;
- 49.41.1: Перевозка грузов специализированными автотранспортными средствами;
- 49.41.2: Перевозка грузов неспециализированными автотранспортными средствами;
- 49.41.3: Аренда грузового автомобильного транспорта с водителем;
- 49.42: Предоставление услуг по перевозкам.

ООО «Инициатор проекта» зарегистрировано непосредственно для реализации данного проекта.

К настоящему моменту учредитель и руководитель общества имеет опыт работы в логистическом бизнесе около 10 лет. За это время он накопил богатый опыт для открытия собственного бизнеса в этой сфере.

3. Существо предлагаемого проекта

3.1. Местонахождение объекта



Офис транспортной компании будет расположен в арендованном помещении площадью 40 кв.м., расположенном по адресу: г. Город, ул. Улица, д. 1.

Местонахождение офиса не будет иметь для планируемой деятельности большого существенного значения, так как планируется осуществлять деятельность в рамках широкой географии и получать заказы и заниматься

транспортировкой грузов по стране в целом.

3.2. Характеристика оказываемых услуг



Создаваемая компания будет специализироваться на доставке грузов автомобильным транспортом.

Для этого будут сформирована материальная база, в частности, планируется приобрести 3 тягача Sitrak и прицепы к ним.

В обязанности транспортной компании будет входить получение заказа от логистической компании или напрямую от заказчика и надлежащая транспортировка груза из точки А в точку Б.




3.3. Характеристики необходимых вложений

Инвестиционные затраты для открытия транспортной компании планируется осуществить лишь в период старта проекта (январь-февраль 2025г). В рамках разработки данного бизнес проекта планируются следующие инвестиционные вложения:

СТАТЬЯ ИНВЕСТИЦИОННЫХ ЗАТРАТ	СУММА, руб
Тягач Sitrak (3 ед.)	28 500 000
Прицеп для автомобилей (3 ед.)	10 500 000
Компьютер/ноутбук (2 шт.)	50 000
Сотовый телефон (3 шт.)	30 000
Аренда офиса (1 мес.)	20 000

ЕЩЁ 1000 ГОТОВЫХ БП

ЗАКАЖИТЕ БП ПОД СЕБЯ

+7(908)124-17-86   

Шкаф для документов (1 шт.)	15 000
Авто для директора	2 000 000
Авто для механика	600 000
Стол письменный (2 шт.)	20 000
Итого	41 735 000

3.4. Экологические вопросы производства

Осуществление указанной деятельности не требует специальных экологических разрешений. Реализация проекта не приводит к существенному загрязнению окружающей среды. Единственным фактором, влияющим на экологическое состояние, является выброс в окружающую среду продуктов ГСМ, а также наличие бытовых отходов, которые будут утилизироваться в соответствии с требованиями действующего законодательства РФ.

4. Анализ рынка

По данным «Анализа рынка автомобильных грузоперевозок в России», подготовленного BusinesStat в 2024 г, в 2023 г коммерческие перевозки грузов автомобильным транспортом в стране выросли на 12%: с 2,17 до 2,42 млрд т.

В 2022 году отечественный рынок грузоперевозок вступил в период острого кризиса: страну обложили санкциями, многие из которых касались именно логистики. Из страны ушли зарубежные логистические операторы, а главное — европейские производители грузовых автомобилей и комплектующих к ним.

Сейчас уже можно с уверенностью сказать, что самую острую фазу кризиса отрасль преодолела. И прежде всего благодаря внутреннему сообщению. Если в 2022 году рос спрос на международные перевозки — то в 2023-2024 годах, благодаря политике импортозамещения, драйвером рынка стали именно внутренние перевозки. Так, по данным биржи грузоперевозок ATI.SU, количество заявок на перевозки по РФ увеличилось за год в 1,5 раза.

Эксперты отмечают, что в автомобильных грузоперевозках четко выделилось 3 главных направления:

1. Маркетплейсы и электронная коммерция. Это тренд последнего времени, который, очевидно, будет только нарастать. Уже сейчас крупные перевозчики наблюдают двукратное повышение объемов перевозок в распределительные центры.

2. Доставка с предприятий российской промышленности. Да, импортозамещение развивается не так активно, как хотелось бы — но тем не менее, отечественная промышленность наращивает обороты, а соответственно, вырастает ее потребность и в логистике.

3. Доставка в торговые сети. Это еще одно направление, которое остается достаточно динамичным и занимает крупный сегмент автомобильных грузоперевозок. Традиционно в топе продукты питания, текстиль и бытовая химия.

Внешний кризис дополнился на рынке автомобильной логистики в 2023-2024 годах еще и внутренним кризисом, так что отрасли пришлось столкнуться с очень серьезными проблемами. Перечислим самые основные из них.

- Кадровый голод. На рынке сформировалась острая нехватка водителей с категориями С, D и E, дефицит дальнбойщиков исчисляется сотнями тысяч человек. Причины дефицита имеют комплексный характер: проблемы самой отрасли, отсутствие государственной поддержки, тяжелый характер работы и снижение престижа профессии среди молодежи.

- Дефицит техники. Одним из самых серьезных последствий санкционного давления стал уход с российского рынка европейских производителей грузового транспорта. Импортные машины, которые уже есть в автопарках, невозможно нормально обслуживать и чинить: стоимость запчастей на них космически велика. Поскольку импортозамещение в этой части у нас явно хромает, то перевозчики постепенно переориентируются на Китай. Впрочем, здесь тоже есть ряд серьезных трудностей. Многие китайские модели не сертифицированы в России, есть большие проблемы с запчастями и обслуживанием.

- Подорожание топлива. Топливо — это всегда огромная статья расходов для автомобильных грузоперевозчиков, а стоимость нефтепродуктов в последнее время растут пугающими темпами. Многие топливные компании пересмотрели условия своих программ лояльности и убрали скидки.

- Плохие дороги. Да, эта проблема остается актуальной, несмотря на то, что Федеральный дорожный фонд получает очень неплохие деньги со сборов госсистемы «Платон». В совокупности с погодой качество дорог часто играет фатальную роль в сохранности транспорта и грузов.

Перспективы рынка

Ожидается рост объема внутрироссийских перевозок — в частности, сборных грузов. Маркетплейсы показывают сейчас бешеный рост и, очевидно, будут так же стремительно расти в будущем. В категориях-лидерах — текстиль, личные вещи, мебель и предметы интерьера, оборудование, агрегаты и механизмы.

Растут перевозки и в дружественные страны. Так, на импортном направлении количество заявок, по данным ATISU, увеличилось на 17%. Причем в абсолютном выражении лидирует Республика Беларусь: спрос вырос на 18%. По количеству заявок на первом месте — Китай (+117%) и Киргизия (+69%).




Эксперты ожидают, что в международных перевозках продолжат развиваться два основных транспортных коридора: так называемый «Шелковый путь»: Россия – Казахстан – Китай и южное направление — из Москвы в Краснодар и дальше в сторону Турции.

Государство будет продолжать попытки вывести рынок автомобильных грузоперевозок из «серой зоны». Главные инструменты этого — переход на электронный документооборот и составление рейтингов «белых» компаний. Но это, естественно, приведет к увеличению сборов НДС и НДФЛ и удорожанию перевозок.

Основные проблемы 2023-2024 годов: кадровый голод и нехватка техники — в целом сохранятся, но у игроков рынка есть надежды на государственное урегулирование этих критически важных вопросов.

ЕЩЁ 1000 ГОТОВЫХ БП

ЗАКАЖИТЕ БП ПОД СЕБЯ

+7(908)124-17-86   

В целом эксперты отрасли дают положительный прогноз на 2025г. Сейчас рынок автомобильных грузоперевозок практически полностью перестроился и вышел на нормальную маржинальность. Эти тенденции, будем надеяться, продолжатся и в наступившем году.

5. Внешнее окружение и маркетинг

5.1. Рынок сырья, материалов и комплектующих

Для оказания услуг грузоперевозок инициатору проекта потребуется приобретать ГСМ, автозапчасти и другие расходные материалы, необходимые для работы автотранспорта. При их покупке компания будет руководствоваться принципами наиболее низкой цены и высокого качества.

5.2. Конкуренция на рынке сбыта

Инициатор проекта планирует работать на территории всей страны, который представлен подобными компаниями-перевозчиками, не имеющими большого удельного веса. Следовательно, данный рынок является рынком чистой конкуренции, для устойчивого выживания на котором компании потребуется установить тесные отношения с логистическими компаниями и удерживать относительно невысокую цену услуг.

5.3. Маркетинговый план

Маркетинговая стратегия реализации бизнес-плана состоит из следующих компонентов:

1. Ценообразование
2. Схема взаимодействия с заказчиками
3. Реклама и иные способы продвижения продукции
4. Методы стимулирования продаж
5. Формирование имиджа предприятия (PR)

1. Ценообразование – важнейшая составляющая маркетингового плана. Почти так же важны и предусмотренные методы стимулирования продаж. Расходы на эти мероприятия не считаются издержками – это, скорее, внутренние инвестиции. Однако классифицируют их именно как постоянные издержки.

Будут использованы следующие методы ценообразования.

- Метод следования за конкурентом. Смысл данного метода: пристроившись «в хвост», крупному конкуренту завоевать свою долю рынка за счет каких-нибудь дополнительных преимуществ или системой скидок.

- Реальное ценообразование, учитывающее также политику скидок, и механизм корректировки цен с учетом спроса.

Все эти методы преследуют одну цель – привлечение клиента.

Как минимум, на начальном этапе компания при определении цен ориентироваться на конкурентов.

2. Схема взаимодействия с заказчиками.

Транспортная компания планирует работать с многочисленными логистическими компаниями, получая от них львиную долю заявок.

3. Реклама и иные способы продвижения услуги.

Проведения рекламной компании не планируется в силу специфики работы, которая предусматривает получение заявок от логистических операторов и их обработку.

4. Методы стимулирования оказания услуг.

При недостатке клиентов предполагается перейти оптимизации ценовой политики компании.

5. Формирование имиджа инициатора проекта (PR)

За счет ответственного оказания услуг в быстрые сроки будет формироваться положительный имидж компании и будут нарабатываться нужные связи в нише.

6. Организационный план

6.1. Управление проектом

Оператор проекта: ООО «Инициатор проекта».

Планируется, что штат сотрудников для реализации данного проекта составит 6 человек.

Штатное расписание для бизнес-проекта приведено ниже.

Наименование должности	Фонд оплаты труда после ввода центра в эксплуатацию, руб.
Водитель – 3 ед.	270 000,00
Механик	50 000,00
Медицинский работник	20 000,00
Бухгалтер	50 000,00
ИТОГО	390 000,00

6.2. Основные партнеры

В настоящий момент все основные партнеры общества определены.

Необходимые финансовые вложения в период старта проекта составят 41 735 000 руб., эти средства в полной сумме планируется привлечь у частного инвестора инвестора Основными пациентами клиники станут жители города, района и соседних районов, заинтересованные в качественных стоматологических услугах.

В качестве основного поставщика ГСМ рассматриваются АЗС Компании «Заправка №1», расположенные в многочисленном количестве на основных автотрассах, автозапчасти преимущественно будут приобретаться у регионального дилера марки Sitrak Компании «Дилер Sitrak», но также есть и запасные варианты.

6.3. График реализации проекта

Сроки реализации проекта: с 01.01.2025г. по 31.03.2030г.

Этапы реализации проекта:

- с 01.01.2025г. по 28.02.2025г. – открытие офиса транспортной компании и приобретение автомобилей, прицепов и прочего оборудования;
- 01.02.2025г. по 31.03.2030г. – запуск компании и стабильная работа по оказанию услуг грузоперевозок.

6.4. Правовые вопросы осуществления проекта

Оформление специальной разрешительной документации для реализации проекта производится в соответствии с законодательством Российской Федерации и субъекта РФ.

7. Финансовый план

7.1. Условия и допущения, принятые для расчета

Финансово-экономическая оценка проекта выполнена с применением программы АЛБТ-Инвест™ Сумм 7.2.

При проведении расчетов мы ориентировались на следующие требования:

- расчет выполняется в постоянных ценах на момент разработки бизнес плана без учета инфляции;
- расчет выполняется на период, превышающий срок окупаемости проекта и возврата заемных средств;
- расчеты производятся с ежемесячной периодичностью;
- значения всех исходных и расчетных данных приводятся в валюте платежа и пересчитываются в рубли по единому курсу ЦБ РФ на момент выполнения расчетов;
- остаточная стоимость активов проекта на конец расчетного периода не учитывается при анализе показателей его эффективности (не предполагается их продажа и закрытие предприятия).

Расчеты экономической эффективности проекта выполняются с учетом официального издания Методических рекомендаций по оценке эффективности инвестиционных проектов (Утверждены: Министерством экономики РФ, Министерством финансов РФ, Государственным комитетом РФ по строительной, архитектурной и жилищной политике № ВК 477 от 21.06.1999), вторая редакция, рук. авт. кол.: Коссов В.В., Лившиц В.Н., Шахназаров А.Г. - М.: ОАО «НПО «Издательство «Экономика», 2000. – 421 с. Электронная версия данного документа приведена в базе «Консультант Плюс» под приведенным выше номером.

В связи с этим в бизнес-плане не приводится полная методика расчетов и формы расчетных таблиц.

7.2. Исходные данные

Данные для расчета получены из следующих источников: отчет об исследовании рынка, проводимого инициатором проекта, коммерческие предложения поставщиков, законодательные акты РФ и субъекта РФ.

7.2.1. Налоговое окружение

В период реализации проекта организация планирует применять УСН с объектом налогообложения «доходы, уменьшенные на величину расходов».

В целом, весь объем уплачиваемых инициатором проекта налогов, будет выглядеть следующим образом:

Название налога	База	Период	Ставка
Единый налог при УСН	Доходы, уменьшенные на величину расходов	Квартал	15 %
Страховые взносы	Зарплата	Месяц	30.2 %

В цифровом выражении весь объем страховых взносов, уплачиваемых на наемных работников в период реализации проекта, будет выглядеть следующим образом:

НАЛОГОВЫЕ ПЛАТЕЖИ	1 кв.2025	2 кв.2025	3 кв.2025	4 кв.2025	1 кв.2026
Начисленные социальные взносы	117 780	353 340	353 340	353 340	353 340
Начисленный налог с дохода минус расходы (УСН)	32 876	99 528	121 224	143 520	165 216
Начисленные налоговые платежи	150 656	452 868	474 564	496 860	518 556

НАЛОГОВЫЕ ПЛАТЕЖИ	2 кв.2026	3 кв.2026	4 кв.2026	1 кв.2027	2 кв.2027
Начисленные социальные взносы	353 340	353 340	353 340	353 340	353 340
Начисленный налог с дохода минус расходы (УСН)	187 512	198 210	209 508	220 206	231 504
Начисленные налоговые платежи	540 852	551 550	562 848	573 546	584 844

НАЛОГОВЫЕ ПЛАТЕЖИ	3 кв.2027	4 кв.2027	1 кв.2028	2 кв.2028	3 кв.2028
Начисленные социальные взносы	353 340	353 340	353 340	353 340	353 340
Начисленный налог с дохода минус расходы (УСН)	231 204	231 504	231 204	231 504	231 204
Начисленные налоговые платежи	584 544	584 844	584 544	584 844	584 544

НАЛОГОВЫЕ ПЛАТЕЖИ	4 кв.2028	1 кв.2029	2 кв.2029	3 кв.2029	4 кв.2029
Начисленные социальные взносы	353 340	353 340	353 340	353 340	353 340
Начисленный налог с дохода минус расходы (УСН)	231 504	231 204	231 504	231 204	231 504
Начисленные налоговые платежи	584 844	584 544	584 844	584 544	584 844

НАЛОГОВЫЕ ПЛАТЕЖИ	1 кв.2030	ИТОГО
Начисленные социальные взносы	353 340	7 184 580
Начисленный налог с дохода минус расходы (УСН)	231 204	4 154 048
Начисленные налоговые платежи	584 544	11 338 628

7.2.2. Номенклатура и цены продукции/услуг

Инициатор проекта планирует предложить на рынке услуги грузоперевозок на приобретаемых бортовых и крытом автомобилях.

Цены услуг будут пересматриваться ежеквартально. Для расчета выручки по проекту были взяты средние цены на момент разработки бизнес плана, приведенные ниже.

ОКАЗАНИЕ УСЛУГ	ЦЕНА, руб. за км
Перевозка груза 20 тонн (бортовой авто)	58,00
Перевозка груза 20 тонн (крытое авто)	53,00
Итого:	

7.2.3. План оказания услуг

Планируется, что компания начнёт работу с марта 2025г. и постепенно будет увеличивать объёмы оказания услуг. Присутствующую на рынке сезонность планируется нивелировать путем индивидуальной работы в клиентами и предварительного бронирования автомобилей. Разработчиком заложены следующие объёмы оказания услуг в километрах по используемым автомобилям.

ОКАЗАНИЕ УСЛУГ	1 кв.2025	2 кв.2025	3 кв.2025	4 кв.2025	1 кв.2026
Перевозка груза 20 тонн бортовой авто					
объем оказания услуг за период	19 200	57 600	60 000	62 400	64 800
Перевозка груза 20 тонн (крытое авто)					
объем продаж за период	9 600	28 800	30 000	31 200	32 400
Итого:	28 800	86 400	90 000	93 600	97 200

ОКАЗАНИЕ УСЛУГ	2 кв.2026	3 кв.2026	4 кв.2026	1 кв.2027	2 кв.2027
Перевозка груза 20 тонн бортовой авто					
объем оказания услуг за период	67 200	68 400	69 600	70 800	72 000
Перевозка груза 20 тонн (крытое авто)					
объем продаж за период	33 600	34 200	34 800	35 400	36 000
Итого:	100 800	102 600	104 400	106 200	108 000

ОКАЗАНИЕ УСЛУГ	3 кв.2027	4 кв.2027	1 кв.2028	2 кв.2028	3 кв.2028
Перевозка груза 20 тонн бортовой авто					
объем оказания услуг за период	72 000	72 000	72 000	72 000	72 000
Перевозка груза 20 тонн (крытое авто)					
объем продаж за период	36 000	36 000	36 000	36 000	36 000
Итого:	108 000	108 000	108 000	108 000	108 000

ОКАЗАНИЕ УСЛУГ	4 кв.2028	1 кв.2029	2 кв.2029	3 кв.2029	4 кв.2029
Перевозка груза 20 тонн бортовой авто					
объем оказания услуг за период	72 000	72 000	72 000	72 000	72 000
Перевозка груза 20 тонн (крытое авто)					
объем продаж за период	36 000	36 000	36 000	36 000	36 000
Итого:	108 000	108 000	108 000	108 000	108 000

ОКАЗАНИЕ УСЛУГ	1 кв.2030	ИТОГО
Перевозка груза 20 тонн бортовой авто		
объем оказания услуг за период	72 000	1 404 000

Перевозка груза 20 тонн (крытое авто)		
объем продаж за период	36 000	702 000
Итого:	108 000	2 106 000

7.2.4. Номенклатура и цены сырья, материалов и пр.

Для данного проекта переменными материальными затратами являются затраты на ГСМ, необходимые для работы транспортных средств. Расходы на эти цели приведены ниже.

СЫРЬЕ И МАТЕРИАЛЬНЫЕ ЗАТРАТЫ	1 кв.2025	2 кв.2025	3 кв.2025	4 кв.2025	1 кв.2026
ГСМ/ДТ					
Перевозка груза 20 тонн бортовой авто	5 760	17 280	18 000	18 720	19 440
цена за единицу (л.),	52,00	52,00	52,00	52,00	52,00
затраты на оказание услуг	299 520	898 560	936 000	973 440	1 010 880
ГСМ/ДТ					
Перевозка груза 20 тонн (крытое авто)	2 880	8 640	9 000	9 360	9 720
цена за единицу (л.),	52,00	52,00	52,00	52,00	52,00
затраты на оказание услуг	149 760	449 280	468 000	486 720	505 440
Итого: Материальные затраты					
Суммарные затраты в отчете о прибылях и убытках	449 280	1 347 840	1 404 000	1 460 160	1 516 320

СЫРЬЕ И МАТЕРИАЛЬНЫЕ ЗАТРАТЫ	2 кв.2026	3 кв.2026	4 кв.2026	1 кв.2027	2 кв.2027
ГСМ/ДТ					
Перевозка груза 20 тонн бортовой авто	20 160	20 520	20 880	21 240	21 600
цена за единицу (л.),	52,00	52,00	52,00	52,00	52,00
затраты на оказание услуг	1 048 320	1 067 040	1 085 760	1 104 480	1 123 200
ГСМ/ДТ					
Перевозка груза 20 тонн (крытое авто)	10 080	10 260	10 440	10 620	10 800
цена за единицу (л.),	52,00	52,00	52,00	52,00	52,00
затраты на оказание услуг	524 160	533 520	542 880	552 240	561 600
Итого: Материальные затраты					
Суммарные затраты в отчете о прибылях и убытках	1 572 480	1 600 560	1 628 640	1 656 720	1 684 800

СЫРЬЕ И МАТЕРИАЛЬНЫЕ ЗАТРАТЫ	3 кв.2027	4 кв.2027	1 кв.2028	2 кв.2028	3 кв.2028
ГСМ/ДТ					
Перевозка груза 20 тонн бортовой авто	21 600	21 600	21 600	21 600	21 600
цена за единицу (л.),	52,00	52,00	52,00	52,00	52,00
затраты на оказание услуг	1 123 200	1 123 200	1 123 200	1 123 200	1 123 200
ГСМ/ДТ					
Перевозка груза 20 тонн (крытое авто)	10 800	10 800	10 800	10 800	10 800
цена за единицу (л.),	52,00	52,00	52,00	52,00	52,00
затраты на оказание услуг	561 600	561 600	561 600	561 600	561 600
Итого: Материальные затраты					
Суммарные затраты в отчете о прибылях и убытках	1 684 800	1 684 800	1 684 800	1 684 800	1 684 800

СЫРЬЕ И МАТЕРИАЛЬНЫЕ ЗАТРАТЫ	4 кв.2028	1 кв.2029	2 кв.2029	3 кв.2029	4 кв.2029
ГСМ/ДТ					
Перевозка груза 20 тонн бортовой авто	21 600	21 600	21 600	21 600	21 600
цена за единицу (л.),	52,00	52,00	52,00	52,00	52,00
затраты на оказание услуг	1 123 200	1 123 200	1 123 200	1 123 200	1 123 200
ГСМ/ДТ					
Перевозка груза 20 тонн (крытое авто)	10 800	10 800	10 800	10 800	10 800
цена за единицу (л.),	52,00	52,00	52,00	52,00	52,00
затраты на оказание услуг	561 600	561 600	561 600	561 600	561 600
Итого: Материальные затраты					
Суммарные затраты в отчете о прибылях и убытках	1 684 800	1 684 800	1 684 800	1 684 800	1 684 800

СЫРЬЕ И МАТЕРИАЛЬНЫЕ ЗАТРАТЫ	1 кв.2030	ИТОГО
ГСМ/ДТ		
Перевозка груза 20 тонн бортовой авто	21 600	421 200
цена за единицу (л.),	52,00	
затраты на оказание услуг	1 123 200	21 902 400
ГСМ/ДТ		
Перевозка груза 20 тонн (крытое авто)	10 800	210 600
цена за единицу (л.),	52,00	
затраты на оказание услуг	561 600	10 951 200
Итого: Материальные затраты		
Суммарные затраты в отчете о прибылях и убытках	1 684 800	32 853 600

7.2.5. Численность персонала и заработная плата

Планируется, что в реализации указанного проекта будут принимать участие 6 человек.

Затраты на оплату труда указанному персоналу без учета страховых взносов приведены ниже:

ПЕРСОНАЛ	1 кв.2025	2 кв.2025	3 кв.2025	4 кв.2025	1 кв.2026
Производственный персонал					
Водитель					
численность	3	3	3	3	3
средний оклад, в месяц	90 000	90 000	90 000	90 000	90 000
заработная плата	270 000	810 000	810 000	810 000	810 000
Механик					
численность	1	1	1	1	1
средний оклад, в месяц	50 000	50 000	50 000	50 000	50 000
заработная плата	50 000	150 000	150 000	150 000	150 000
Медицинский работник					
численность	1	1	1	1	1
средний оклад, в месяц	20 000	20 000	20 000	20 000	20 000
заработная плата	20 000	60 000	60 000	60 000	60 000
Административный персонал					
Бухгалтер					
численность	1	1	1	1	1
средний оклад, в месяц	50 000	50 000	50 000	50 000	50 000
заработная плата	50 000	150 000	150 000	150 000	150 000
Затраты на производственный персонал, с соц. взносами	442 680	1 328 040	1 328 040	1 328 040	1 328 040
Затраты на административный персонал, с соц. взносами	65 100	195 300	195 300	195 300	195 300

Итого: затраты на персонал, с соц. взносами	507 780	1 523 340	1 523 340	1 523 340	1 523 340
Численность персонала	6	6	6	6	6

ПЕРСОНАЛ	2 кв.2026	3 кв.2026	4 кв.2026	1 кв.2027	2 кв.2027
Производственный персонал					
Водитель					
численность	3	3	3	3	3
средний оклад, в месяц	90 000	90 000	90 000	90 000	90 000
заработная плата	810 000	810 000	810 000	810 000	810 000
Механик					
численность	1	1	1	1	1
средний оклад, в месяц	50 000	50 000	50 000	50 000	50 000
заработная плата	150 000	150 000	150 000	150 000	150 000
Медицинский работник					
численность	1	1	1	1	1
средний оклад, в месяц	20 000	20 000	20 000	20 000	20 000
заработная плата	60 000	60 000	60 000	60 000	60 000
Административный персонал					
Бухгалтер					
численность	1	1	1	1	1
средний оклад, в месяц	50 000	50 000	50 000	50 000	50 000
заработная плата	150 000	150 000	150 000	150 000	150 000
Затраты на производственный персонал, с соц. взносами	1 328 040	1 328 040	1 328 040	1 328 040	1 328 040
Затраты на административный персонал, с соц. взносами	195 300	195 300	195 300	195 300	195 300
Итого: затраты на персонал, с соц. взносами	1 523 340	1 523 340	1 523 340	1 523 340	1 523 340
Численность персонала	6	6	6	6	6

ПЕРСОНАЛ	3 кв.2027	4 кв.2027	1 кв.2028	2 кв.2028	3 кв.2028
Производственный персонал					
Водитель					
численность	3	3	3	3	3
средний оклад, в месяц	90 000	90 000	90 000	90 000	90 000
заработная плата	810 000	810 000	810 000	810 000	810 000
Механик					
численность	1	1	1	1	1
средний оклад, в месяц	50 000	50 000	50 000	50 000	50 000
заработная плата	150 000	150 000	150 000	150 000	150 000
Медицинский работник					
численность	1	1	1	1	1
средний оклад, в месяц	20 000	20 000	20 000	20 000	20 000
заработная плата	60 000	60 000	60 000	60 000	60 000
Административный персонал					
Бухгалтер					
численность	1	1	1	1	1
средний оклад, в месяц	50 000	50 000	50 000	50 000	50 000
заработная плата	150 000	150 000	150 000	150 000	150 000
Затраты на производственный персонал, с соц. взносами	1 328 040	1 328 040	1 328 040	1 328 040	1 328 040
Затраты на административный персонал, с соц. взносами	195 300	195 300	195 300	195 300	195 300
Итого: затраты на персонал, с соц. взносами	1 523 340	1 523 340	1 523 340	1 523 340	1 523 340
Численность персонала	6	6	6	6	6

ПЕРСОНАЛ	4 кв.2028	1 кв.2029	2 кв.2029	3 кв.2029	4 кв.2029
Производственный персонал					
Водитель					
численность	3	3	3	3	3
средний оклад, в месяц	90 000	90 000	90 000	90 000	90 000
заработная плата	810 000	810 000	810 000	810 000	810 000
Механик					
численность	1	1	1	1	1
средний оклад, в месяц	50 000	50 000	50 000	50 000	50 000
заработная плата	150 000	150 000	150 000	150 000	150 000
Медицинский работник					
численность	1	1	1	1	1
средний оклад, в месяц	20 000	20 000	20 000	20 000	20 000
заработная плата	60 000	60 000	60 000	60 000	60 000
Административный персонал					
Бухгалтер					
численность	1	1	1	1	1
средний оклад, в месяц	50 000	50 000	50 000	50 000	50 000
заработная плата	150 000	150 000	150 000	150 000	150 000
Затраты на производственный персонал, с соц. взносами	1 328 040	1 328 040	1 328 040	1 328 040	1 328 040
Затраты на административный персонал, с соц. взносами	195 300	195 300	195 300	195 300	195 300
Итого: затраты на персонал, с соц. взносами	1 523 340	1 523 340	1 523 340	1 523 340	1 523 340
Численность персонала	6	6	6	6	6

ПЕРСОНАЛ	1 кв.2030	ИТОГО
Производственный персонал		
Водитель		
численность	3	
средний оклад, в месяц	90 000	
заработная плата	810 000	16 470 000
Механик		
численность	1	
средний оклад, в месяц	50 000	
заработная плата	150 000	3 050 000
Медицинский работник		
численность	1	
средний оклад, в месяц	20 000	
заработная плата	60 000	1 220 000
Административный персонал		
Бухгалтер		
численность	1	
средний оклад, в месяц	50 000	
заработная плата	150 000	3 050 000
Затраты на производственный персонал, с соц. взносами	1 328 040	27 003 480
Затраты на административный персонал, с соц. взносами	195 300	3 971 100
Итого: затраты на персонал, с соц. взносами	1 523 340	30 974 580
Численность персонала	6	

7.2.6. Накладные расходы

При реализации данного бизнес проекта инициатор будет иметь операционные расходы.

Размер указанных расходов с разбивкой по видам и кварталам приведен ниже:

ОПЕРАЦИОННЫЕ РАСХОДЫ	1 кв.2025	2 кв.2025	3 кв.2025	4 кв.2025	1 кв.2026
Производственные издержки					
Аренда помещения					
затраты за период	20 000	60 000	60 000	60 000	60 000
Прочие накладные расходы					
затраты за период	10 000	30 000	30 000	30 000	30 000
Спецодежда					
затраты за период	2 000	0	2 000	0	2 000
Расходные материалы					
затраты за период	50 000	150 000	150 000	150 000	150 000
Хозрасходы					
затраты за период	5 000	15 000	15 000	15 000	15 000
Шины					
затраты за период	0	0	0	0	0
Управленческие издержки					
Канцелярские расходы					
затраты за период	1 000	3 000	3 000	3 000	3 000
Услуги связи					
затраты за период	1 500	4 500	4 500	4 500	4 500
Коммерческие издержки					
Реклама					
затраты за период	10 000	30 000	30 000	30 000	30 000
Итого: Производственные издержки	87 000	255 000	257 000	255 000	257 000
Итого: Управленческие издержки	2 500	7 500	7 500	7 500	7 500
Итого: Коммерческие издержки	10 000	30 000	30 000	30 000	30 000
Всего постоянных издержек	99 500	292 500	294 500	292 500	294 500

ОПЕРАЦИОННЫЕ РАСХОДЫ	2 кв.2026	3 кв.2026	4 кв.2026	1 кв.2027	2 кв.2027
Производственные издержки					
Аренда помещения					
затраты за период	60 000	60 000	60 000	60 000	60 000
Прочие накладные расходы					
затраты за период	30 000	30 000	30 000	30 000	30 000
Спецодежда					
затраты за период	0	2 000	0	2 000	0
Расходные материалы					
затраты за период	150 000	150 000	150 000	150 000	150 000
Хозрасходы					
затраты за период	15 000	15 000	15 000	15 000	15 000
Шины					
затраты за период	0	0	0	0	0
Управленческие издержки					
Канцелярские расходы					
затраты за период	3 000	3 000	3 000	3 000	3 000
Услуги связи					
затраты за период	4 500	4 500	4 500	4 500	4 500
Коммерческие издержки					
Реклама					
затраты за период	30 000	30 000	30 000	30 000	30 000
Итого: Производственные издержки	255 000	257 000	255 000	257 000	255 000
Итого: Управленческие издержки	7 500	7 500	7 500	7 500	7 500
Итого: Коммерческие издержки	30 000	30 000	30 000	30 000	30 000
Всего постоянных издержек	292 500	294 500	292 500	294 500	292 500

ОПЕРАЦИОННЫЕ РАСХОДЫ	3 кв.2027	4 кв.2027	1 кв.2028	2 кв.2028	3 кв.2028
Производственные издержки					
Аренда помещения					
затраты за период	60 000	60 000	60 000	60 000	60 000
Прочие накладные расходы					
затраты за период	30 000	30 000	30 000	30 000	30 000
Спецодежда					
затраты за период	2 000	0	2 000	0	2 000
Расходные материалы					
затраты за период	150 000	150 000	150 000	150 000	150 000
Хозрасходы					
затраты за период	15 000	15 000	15 000	15 000	15 000
Шины					
затраты за период	0	0	0	0	0
Управленческие издержки					
Канцелярские расходы					
затраты за период	3 000	3 000	3 000	3 000	3 000
Услуги связи					
затраты за период	4 500	4 500	4 500	4 500	4 500
Коммерческие издержки					
Реклама					
затраты за период	30 000	30 000	30 000	30 000	30 000
Итого: Производственные издержки	257 000	255 000	257 000	255 000	257 000
Итого: Управленческие издержки	7 500	7 500	7 500	7 500	7 500
Итого: Коммерческие издержки	30 000	30 000	30 000	30 000	30 000
Всего постоянных издержек	294 500	292 500	294 500	292 500	294 500

ОПЕРАЦИОННЫЕ РАСХОДЫ	4 кв.2028	1 кв.2029	2 кв.2029	3 кв.2029	4 кв.2029
Производственные издержки					
Аренда помещения					
затраты за период	60 000	60 000	60 000	60 000	60 000
Прочие накладные расходы					
затраты за период	30 000	30 000	30 000	30 000	30 000
Спецодежда					
затраты за период	0	2 000	0	2 000	0
Расходные материалы					
затраты за период	150 000	150 000	150 000	150 000	150 000
Хозрасходы					
затраты за период	15 000	15 000	15 000	15 000	15 000
Шины					
затраты за период	0	0	0	0	0
Управленческие издержки					
Канцелярские расходы					
затраты за период	3 000	3 000	3 000	3 000	3 000
Услуги связи					
затраты за период	4 500	4 500	4 500	4 500	4 500
Коммерческие издержки					
Реклама					
затраты за период	30 000	30 000	30 000	30 000	30 000
Итого: Производственные издержки	255 000	257 000	255 000	257 000	255 000
Итого: Управленческие издержки	7 500	7 500	7 500	7 500	7 500
Итого: Коммерческие издержки	30 000	30 000	30 000	30 000	30 000
Всего постоянных издержек	292 500	294 500	292 500	294 500	292 500

ОПЕРАЦИОННЫЕ РАСХОДЫ	1 кв.2030	ИТОГО
Производственные издержки		
Аренда помещения		
затраты за период	60 000	1 220 000
Прочие накладные расходы		
затраты за период	30 000	610 000
Спецодежда		
затраты за период	2 000	22 000
Расходные материалы		
затраты за период	150 000	3 050 000
Хозрасходы		
затраты за период	15 000	305 000
Шины		
затраты за период	0	0
Управленческие издержки		
Канцелярские расходы		
затраты за период	3 000	61 000
Услуги связи		
затраты за период	4 500	91 500
Коммерческие издержки		
Реклама		
затраты за период	30 000	610 000
Итого: Производственные издержки	257 000	5 207 000
Итого: Управленческие издержки	7 500	152 500
Итого: Коммерческие издержки	30 000	610 000
Всего постоянных издержек	294 500	5 969 500

7.3. Калькуляция себестоимости продукции (услуг)

Калькуляция себестоимости товаров (услуг) выполнена, исходя из оценки затрат инициатора проекта при работе на полную (проектную) мощность на основе данных, приведенных в пунктах 7.2.4 – 7.2.6.

Совокупный свод затрат по проекту приведен ниже:

ОТЧЕТ – ЗАТРАТЫ	1 кв.2025	2 кв.2025	3 кв.2025	4 кв.2025	1 кв.2026
Сырье и материальные затраты	449 280	1 347 840	1 404 000	1 460 160	1 516 320
Персонал	507 780	1 523 340	1 523 340	1 523 340	1 523 340
Производственный персонал	442 680	1 328 040	1 328 040	1 328 040	1 328 040
Административный персонал	65 100	195 300	195 300	195 300	195 300
Операционные расходы	99 500	292 500	294 500	292 500	294 500
Производственные издержки	87 000	255 000	257 000	255 000	257 000
Управленческие издержки	2 500	7 500	7 500	7 500	7 500
Коммерческие издержки	10 000	30 000	30 000	30 000	30 000
Амортизация	346 667	1 040 000	1 040 000	1 040 000	1 040 000
Итого	1 403 227	4 203 680	4 261 840	4 316 000	4 374 160

ОТЧЕТ – ЗАТРАТЫ	2 кв.2026	3 кв.2026	4 кв.2026	1 кв.2027	2 кв.2027
Сырье и материальные затраты	1 572 480	1 600 560	1 628 640	1 656 720	1 684 800
Персонал	1 523 340	1 523 340	1 523 340	1 523 340	1 523 340
Производственный персонал	1 328 040	1 328 040	1 328 040	1 328 040	1 328 040
Административный персонал	195 300	195 300	195 300	195 300	195 300
Операционные расходы	292 500	294 500	292 500	294 500	292 500
Производственные издержки	255 000	257 000	255 000	257 000	255 000

Управленческие издержки	7 500	7 500	7 500	7 500	7 500
Коммерческие издержки	30 000	30 000	30 000	30 000	30 000
Амортизация	1 040 000	1 040 000	1 040 000	1 040 000	1 040 000
Итого	4 428 320	4 458 400	4 484 480	4 514 560	4 540 640

ОТЧЕТ – ЗАТРАТЫ	3 кв.2027	4 кв.2027	1 кв.2028	2 кв.2028	3 кв.2028
Сырье и материальные затраты	1 684 800	1 684 800	1 684 800	1 684 800	1 684 800
Персонал	1 523 340	1 523 340	1 523 340	1 523 340	1 523 340
Производственный персонал	1 328 040	1 328 040	1 328 040	1 328 040	1 328 040
Административный персонал	195 300	195 300	195 300	195 300	195 300
Операционные расходы	294 500	292 500	294 500	292 500	294 500
Производственные издержки	257 000	255 000	257 000	255 000	257 000
Управленческие издержки	7 500	7 500	7 500	7 500	7 500
Коммерческие издержки	30 000	30 000	30 000	30 000	30 000
Амортизация	1 040 000	1 040 000	1 040 000	1 040 000	1 040 000
Итого	4 542 640	4 540 640	4 542 640	4 540 640	4 542 640

ОТЧЕТ – ЗАТРАТЫ	4 кв.2028	1 кв.2029	2 кв.2029	3 кв.2029	4 кв.2029
Сырье и материальные затраты	1 684 800	1 684 800	1 684 800	1 684 800	1 684 800
Персонал	1 523 340	1 523 340	1 523 340	1 523 340	1 523 340
Производственный персонал	1 328 040	1 328 040	1 328 040	1 328 040	1 328 040
Административный персонал	195 300	195 300	195 300	195 300	195 300
Операционные расходы	292 500	294 500	292 500	294 500	292 500
Производственные издержки	255 000	257 000	255 000	257 000	255 000
Управленческие издержки	7 500	7 500	7 500	7 500	7 500
Коммерческие издержки	30 000	30 000	30 000	30 000	30 000
Амортизация	1 040 000	1 040 000	1 040 000	1 040 000	1 040 000
Итого	4 540 640	4 542 640	4 540 640	4 542 640	4 540 640

ОТЧЕТ – ЗАТРАТЫ	1 кв.2030	ИТОГО
Сырье и материальные затраты	1 684 800	32 853 600
Персонал	1 523 340	30 974 580
Производственный персонал	1 328 040	27 003 480
Административный персонал	195 300	3 971 100
Операционные расходы	294 500	5 969 500
Производственные издержки	257 000	5 207 000
Управленческие издержки	7 500	152 500
Коммерческие издержки	30 000	610 000
Амортизация	1 040 000	21 146 667
Итого	4 542 640	90 944 347

7.4. Расчет выручки

Расчет выручки выполнен на основе исходных данных, приведенных в пунктах 7.2.2 – 7.2.3, для каждого интервала планирования.

Планируется, что создаваемая транспортная компания начнёт оказывать услуги в марте 2025г, постепенно наращивая объём грузоперевозок и размер выручки. Расчет объема выручки приведен ниже:

ОКАЗАНИЕ УСЛУГ	1 кв.2025	2 кв.2025	3 кв.2025	4 кв.2025	1 кв.2026
Перевозка груза 20 тонн (бортовой авто)					
цена за единицу (км)	58,00	58,00	58,00	58,00	58,00
выручка от оказания услуг	1 113 600	3 340 800	3 480 000	3 619 200	3 758 400
Перевозка груза 20 тонн (крытое авто)					
цена за единицу (км)	53,00	53,00	53,00	53,00	53,00
выручка от оказания услуг	508 800	1 526 400	1 590 000	1 653 600	1 717 200
Итого:					
Выручка в отчете о прибылях и убытках, без НДС	1 622 400	4 867 200	5 070 000	5 272 800	5 475 600

ОКАЗАНИЕ УСЛУГ	2 кв.2026	3 кв.2026	4 кв.2026	1 кв.2027	2 кв.2027
Перевозка груза 20 тонн (бортовой авто)					
цена за единицу (км)	58,00	58,00	58,00	58,00	58,00
выручка от оказания услуг	3 897 600	3 967 200	4 036 800	4 106 400	4 176 000
Перевозка груза 20 тонн (крытое авто)					
цена за единицу (км)	53,00	53,00	53,00	53,00	53,00
выручка от оказания услуг	1 780 800	1 812 600	1 844 400	1 876 200	1 908 000
Итого:					
Выручка в отчете о прибылях и убытках, без НДС	5 678 400	5 779 800	5 881 200	5 982 600	6 084 000

ОКАЗАНИЕ УСЛУГ	3 кв.2027	4 кв.2027	1 кв.2028	2 кв.2028	3 кв.2028
Перевозка груза 20 тонн (бортовой авто)					
цена за единицу (км)	58,00	58,00	58,00	58,00	58,00
выручка от оказания услуг	4 176 000	4 176 000	4 176 000	4 176 000	4 176 000
Перевозка груза 20 тонн (крытое авто)					
цена за единицу (км)	53,00	53,00	53,00	53,00	53,00
выручка от оказания услуг	1 908 000	1 908 000	1 908 000	1 908 000	1 908 000
Итого:					
Выручка в отчете о прибылях и убытках	6 084 000	6 084 000	6 084 000	6 084 000	6 084 000

ОКАЗАНИЕ УСЛУГ	4 кв.2028	1 кв.2029	2 кв.2029	3 кв.2029	4 кв.2029
Перевозка груза 20 тонн (бортовой авто)					
цена за единицу (км)	58,00	58,00	58,00	58,00	58,00
выручка от оказания услуг	4 176 000	4 176 000	4 176 000	4 176 000	4 176 000
Перевозка груза 20 тонн (крытое авто)					
цена за единицу (км)	53,00	53,00	53,00	53,00	53,00
выручка от оказания услуг	1 908 000	1 908 000	1 908 000	1 908 000	1 908 000
Итого:					
Выручка в отчете о прибылях и убытках	6 084 000	6 084 000	6 084 000	6 084 000	6 084 000

ОКАЗАНИЕ УСЛУГ	1 кв.2030	ИТОГО
Перевозка груза 20 тонн (бортовой авто)		
цена за единицу (км)	58,00	
выручка от оказания услуг	4 176 000	81 432 000

Перевозка груза 20 тонн (крытое авто)		
цена за единицу (км)	53,00	
выручка от оказания услуг	1 908 000	37 206 000
Итого:		
Выручка в отчете о прибылях и убытках	6 084 000	118 638 000

7.5. Потребность в первоначальных оборотных средствах

На начальном этапе работы проекта предполагается использование собственных оборотных средств. Их будет достаточно, чтобы обеспечить все текущие потребности проекта в оборотных средствах. Учитывая, что изъятия оборотных денежных средств в течение всего периода реализации проекта не предполагается, можно сделать вывод о достаточности оборотных средств для реализации проекта.

7.6. Инвестиционные издержки

Инвестиционные затраты для открытия транспортной компании планируется осуществить лишь в период старта проекта (январь-февраль 2025г). В рамках разработки данного бизнес проекта планируются следующие инвестиционные вложения:

СТАТЬЯ ИНВЕСТИЦИОННЫХ ЗАТРАТ	СУММА, руб
Тягач Sitrak (3 ед.)	28 500 000
Прицеп для автомобилей (3 ед.)	10 500 000
Компьютер/ноутбук (2 шт.)	50 000
Сотовый телефон (3 шт.)	30 000
Аренда офиса (1 мес.)	20 000
Шкаф для документов (1 шт.)	15 000
Авто для директора	2 000 000
Авто для механика	600 000
Стол письменный (2 шт.)	20 000
Итого	41 735 000

7.7. Расчет прибылей, убытков и денежных потоков

Отчет о прибылях и убытках.

Представляет собой самую привычную форму финансовой оценки (форма №2 приложения к балансу предприятия). Назначение этой формы – анализ на каждом интервале планирования соотношения доходов предприятия (проекта), относимых в соответствии с учетной политикой предприятия к данному периоду, со связанными с ними расходами, а также налоговыми выплатами и дивидендами.

Отчет о прибылях и убытках необходим для оценки эффективности текущей (хозяйственной) деятельности. Его анализ позволяет также оценить размер чистой прибыли, являющейся наряду с амортизацией одним из основных источников денежных средств, для

возврата займов, привлеченных на финансирование инвестиционных издержек проекта. Однако наличие и размер чистой прибыли не является единственным критерием успешности реализации инвестиционного проекта, так как используемые в отчете о прибылях и убытках «доходы» и «расходы», как правило, не отражают действительного движения денежных средств в данном интервале планирования. В частности, оплата сырья обычно происходит в интервалах планирования, предшествующих периоду их использования в производстве, а поступление средств за готовую продукцию, произведенную в данном периоде, – в последующих интервалах планирования.

Отчет о прибылях и убытка в разрезе каждого месяца реализации проекта приведен в приложении к настоящему бизнес плану.

Отчет о движении денежных средств

Предназначен для расчета денежного потока проекта и оценки его финансовой реализуемости.

Денежный поток проекта рассчитывается на каждом интервале планирования проекта как сальдо притока и оттока денежных средств:

- приток: поступления от реализации продукции (услуг), внереализационные доходы (продажа основных средств и пр.), увеличение акционерного (уставного) капитала за счет денежных взносов акционеров (учредителей), привлечение заемных средств (кредиты, ссуды, облигации);
- отток: инвестиционные издержки, текущие затраты (без амортизации), налоги и отчисления, погашение займов и выплата процентов, выплата дивидендов.

Основным условием финансовой реализуемости проекта является положительное значение накопленного денежного потока (рассчитанного нарастающим итогом) на каждом интервале планирования проекта. Выполнение данного условия обеспечивается подбором соответствующих источников финансирования, покрывающих дефицит денежных средств на этапе осуществления капитальных затрат и формирования первоначальных оборотных средств. Нехватка наличности в каком-либо из последующих интервалов планирования, как правило, означает «банкротство» проекта, то есть его финансовую несостоятельность при данных условиях финансирования. При этом расчет других показателей эффективности проекта теряет смысл.

Отчет о движении денежных средств (кэш-фло) в разрезе каждого месяца реализации проекта приведен в приложении к настоящему бизнес плану.

7.8. Источники, формы и условия финансирования

Необходимые финансовые вложения в период старта проекта составят 41 735 000 руб., эти средства в полной сумме планируется привлечь у частного инвестора. Основными пациентами клиники станут жители города, района и соседних районов, заинтересованные в качественных стоматологических услугах.

7.9. Оценка экономической эффективности проекта

При оценке эффективности проекта были рассчитаны

Срок окупаемости (PBP).

Сроком окупаемости ("простым") называется продолжительность периода от начала расчета до наиболее раннего интервала планирования, после которого чистый доход проекта становится и в дальнейшем остается положительным.

Чистый доход проекта рассчитывается нарастающим итогом на основе следующего денежного потока:

- приток: поступления от реализации продукции (услуг), внереализационные доходы;
- отток: инвестиционные издержки, текущие затраты (без амортизации), налоги и отчисления.

Дисконтированный срок окупаемости (DPBP)

Дисконтированный срок окупаемости определяется аналогично «простому», но на основе чистого дисконтированного дохода и, соответственно, дисконтированного денежного потока проекта.

При этом значения денежного потока приводятся к начальному интервалу планирования (дисконтируются) путем умножения на соответствующий коэффициент дисконтирования:

$$dt = 1 / (1 + D)^{t-1} ,$$

где: t - номер интервала планирования ($t = 1, 2, \dots$);

Dt – зависит от длительности t -го интервала планирования и равна: $\sqrt[12]{D}$ для месяца; $\sqrt[4]{D}$ для квартала; $\sqrt[2]{D}$ для полугодия; D для годового интервала;

D – принятая ставка дисконтирования проекта (ее обоснование приводится ниже).

Чистая приведенная стоимость (NPV)

Важнейшим показателем эффективности проекта является чистая приведенная стоимость, которая равна значению чистого дисконтированного дохода на последнем интервале планирования (накопленный дисконтированный эффект, рассчитанный нарастающим итогом за период расчета проекта).

Чистая приведенная стоимость характеризует превышение суммарных денежных поступлений над суммарными затратами для данного проекта с учетом в составе ставки дисконтирования: темпа инфляции, минимальной нормы прибыли кредитора и поправки на риск проекта.

Необходимо, чтобы чистая приведенная стоимость проекта была положительна.

Внутренняя норма доходности (IRR)

Внутренней нормой доходности называется ставка дисконтирования, при котором чистая приведенная стоимость проекта обращается в ноль. Соответствующая ставка определяется итерационным подбором при расчетах чистой приведенной стоимости, либо с использованием финансового калькулятора или табличного процессора Excel, содержащих встроенную функцию для расчета IRR.

Для оценки эффективности проекта значение внутренней нормы доходности необходимо сопоставлять с годовой ставкой процента по инвестиционным кредитам.

Конкретное значение поправки принимается по нижней, средней или верхней границе интервала типового риска в зависимости от приведенной в бизнес-плане соответствующей оценки величины специфических рисков и чувствительности к ним проекта.

Ставка дисконтирования, учитывающая риски проекта, (D) определяется в процентах по формуле:

$$D = d \times 100 + P,$$

где: P - поправка на риск.

Банк оставляет за собой право корректировать ставку дисконтирования по результатам экспертизы бизнес-плана и других материалов по проекту.

Показатели экономической эффективности проекта приведены ниже:

ЭФФЕКТИВНОСТЬ ДЛЯ ПРОЕКТА (FCFF)		ПОКАЗАТЕЛЬ
Чистая приведенная стоимость, NPV	руб.	1 016 144
Дисконтированный срок окупаемости, РВР	мес.	5 л.
Внутренняя норма рентабельности (IRR)	%	12,0
Модифицированная норма рентабельности (MIRR)	%	9,1
Простой срок окупаемости	мес.	4 г. 10 мес.
Норма доходности дисконтированных затрат (PI)	раз	1,0
Рентабельность услуг	%	19,84

Период расчета интегральных показателей - 63 мес.



8. Оценка рисков

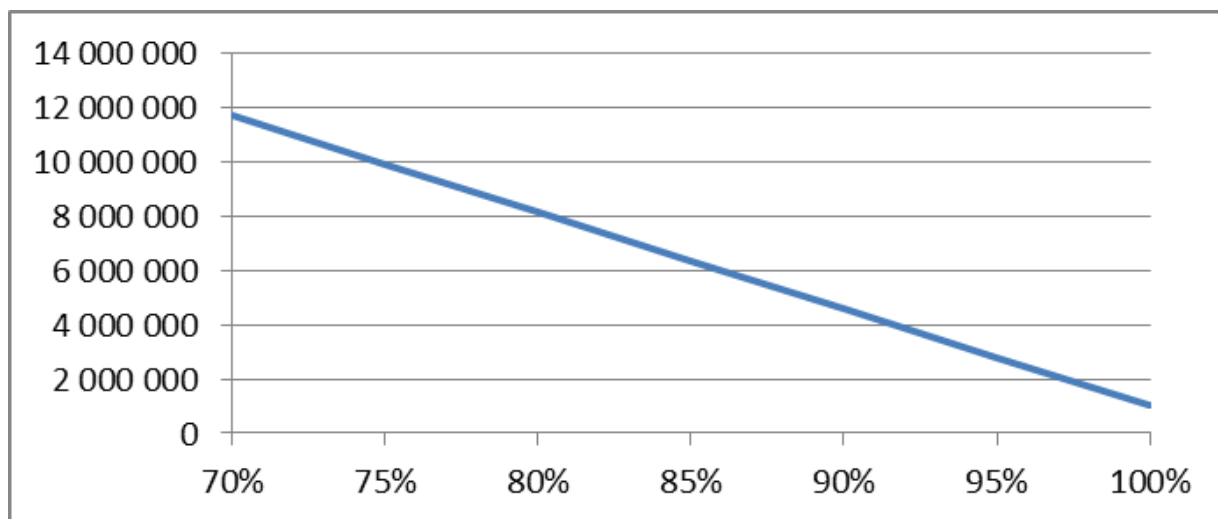
8.1. Анализ чувствительности

При разработке бизнес-плана проводится двухпараметрический анализ чувствительности чистой текущей стоимости проекта (NPV) к изменению каждого из основных параметров проекта на 5% как в сторону увеличения, так и уменьшения их значений. Анализ чувствительности проекта призван показать, как изменится чистый приведенный доход при некотором снижении (увеличении) ряда факторов, оказывающих на него прямое влияние.

Для указанного проекта рассмотрено влияние на изменение чистой текущей стоимости проекта таких показателей, как цена продажи (столбец) и операционные расходы (линия). Таблица с расчётом анализ чувствительности проекта приведена ниже:

АНАЛИЗ ЧУВСТВИТЕЛЬНОСТИ		
Изменяемый параметр		
Общая величина инвестиций		
В интервале		
	от:	85% от планового значения
	с шагом:	5%
Итоговый показатель		
Суммарная чистая прибыль		
Таблица рассчитанных значений	Значение	Результат
	70%	11 656 416
	75%	9 883 037
	80%	8 109 659
	85%	6 336 280
	90%	4 562 901
	95%	2 789 523
	100%	1 016 144

Графически анализ чувствительности чистого приведенного дохода (NPV) к объему инвестиций.



8.2. Уровень безубыточности

Одним из наиболее распространенных методов расчета критических точек проекта является определение точки безубыточности. Его смысл заключается в определении уровня продаж, при котором проект остается безубыточным.

Помимо точки безубыточности рассчитывается и показатель: запас финансовой прочности – отношение разности между текущим объемом продаж и объемом продаж в точке безубыточности к текущему объему продаж.

Расчет точки безубыточности и запаса прочности был осуществлен с применением программы АЛЪТ-Инвест™ 7.2.

Результаты расчета точки безубыточности и запаса прочности на каждом интервале планирования отражены ниже:

РЕНТАБЕЛЬНОСТЬ И ОБОРАЧИВАЕМОСТЬ			1 кв.2025	2 кв.2025	3 кв.2025	4 кв.2025	1 кв.2026
Точка безубыточности	руб.		1 303 627	3 902 778	3 909 407	3 914 293	3 927 367
"Запас прочности"	%		19,6%	19,8%	22,9%	25,8%	28,3%

РЕНТАБЕЛЬНОСТЬ И ОБОРАЧИВАЕМОСТЬ			2 кв.2026	3 кв.2026	4 кв.2026	1 кв.2027	2 кв.2027
Точка безубыточности	руб.		3 938 016	3 947 933	3 953 475	3 964 386	3 970 939
"Запас прочности"	%		30,6%	31,7%	32,8%	33,7%	34,7%

РЕНТАБЕЛЬНОСТЬ И ОБОРАЧИВАЕМОСТЬ			3 кв.2027	4 кв.2027	1 кв.2028	2 кв.2028	3 кв. 2028
Точка безубыточности	руб.		3 973 334	3 970 939	3 973 334	3 970 939	3 973 334
"Запас прочности"	%		34,7%	34,7%	34,7%	34,7%	34,7%

РЕНТАБЕЛЬНОСТЬ И ОБОРАЧИВАЕМОСТЬ			4 кв.2028	1 кв.2029	2 кв.2029	3 кв.2029	4 кв.2029
Точка безубыточности	руб.		3 970 939	3 973 334	3 970 939	3 973 334	3 970 939
"Запас прочности"	%		34,7%	34,7%	34,7%	34,7%	34,7%

РЕНТАБЕЛЬНОСТЬ И ОБОРАЧИВАЕМОСТЬ			1 кв.2030
Точка безубыточности	руб.		3 973 334
"Запас прочности"	%		34,7%

Как видно, уровень безубыточности будет достигнут с началом реализации проекта. Показатель запаса финансовой прочности варьирует по годам в диапазоне 19,6 % – 34,7 %, следовательно, проект располагает достаточным запасом финансовой прочности.



Графически окупаемость по проекту показана ниже:



8.3. Оценка проектных рисков

В процессе реализации любого проекта остаются явления, которые могут помешать реализации. Сюда можно отнести события, которые могут произойти с определённой вероятностью и нанести определённый ущерб проекту. Качественный анализ рисков приведен ниже:

Наименование риска (группы рисков)	Возможные последствия реализации риска	Примечания
Недостатки финансово-экономического планирования	Нехватка оборотных средств для реализации проекта	
Недостаточное и несвоевременное финансирование	Нехватка денежных средств для расчетов с поставщиками	
Несвоевременная поставка материалов, комплектующих, оборудования	Срыв графика реализации проекта	
Рост налогов	Увеличение себестоимости продукции, рост цены товара	
Рост инфляции	Падение платежеспособного спроса	
Неисправность оборудования	Срыв оказания услуг, потеря покупателя	
Усиление конкуренции	Потеря потенциальных покупателей, снижение прибыли	
Снижение спроса	Уменьшение прибыли	

Количественный анализ рисков приведен:

Наименование риска (группы рисков)	Вероятность наступления (0-1)	Значимость риска для деятельности предприятия (0-10 баллов)	Оценка риска (2*3)
Недостатки финансово-экономического планирования	0,3	1,0	0,3
Недостаточное и несвоевременное финансирование	0,2	6,0	1,2
Несвоевременная поставка материалов, комплектующих, оборудования	0,5	6,0	3,0
Рост налогов	0,5	4,5	2,25
Рост инфляции	0,5	4,0	2,0
Неисправность оборудования	0,3	7,0	2,1
Усиление конкуренции	0,5	5,0	2,5
Снижение спроса	0,4	6,0	2,4

Меры нивелирования рисков и превентивные меры раскрыты ниже:

Наименование риска	Превентивные меры борьбы с риском
Несвоевременная поставка материалов, комплектующих, оборудования	Работа с проверенными поставщиками
Усиление конкуренции	Расширение рынка сбыта, предоставление скидок постоянным клиентам
Снижение спроса	Заключение дополнительных договоров с логистическими компаниями, которые могут выступать посредниками при предоставлении заказов
Рост налогов	Оптимизация издержек производства
Неисправность оборудования	Заключение договора на сервисное обслуживание оборудования
Рост инфляции	Снижение стоимости продукции, скидки постоянным клиентам
Недостаточное и несвоевременное финансирование	Поиск дополнительных источников финансирования, инвесторов, обращение в кредитные учреждения
Недостатки финансово-экономического планирования	Обращение к специалистам, получение консультаций у экспертов




Приложения

Отчет о прибылях и убытках

ОТЧЕТ О ПРИБЫЛЯХ И УБЫТКАХ	1 кв.2025	2 кв.2025	3 кв.2025	4 кв.2025	1 кв.2026	2 кв.2026	3 кв.2026
Выручка	1 622 400	4 867 200	5 070 000	5 272 800	5 475 600	5 678 400	5 779 800
Себестоимость:	-978 960	-2 930 880	-2 989 040	-3 043 200	-3 101 360	-3 155 520	-3 185 600
сырье и материалы	-449 280	-1 347 840	-1 404 000	-1 460 160	-1 516 320	-1 572 480	-1 600 560
производственный персонал	-442 680	-1 328 040	-1 328 040	-1 328 040	-1 328 040	-1 328 040	-1 328 040
производственные расходы	-87 000	-255 000	-257 000	-255 000	-257 000	-255 000	-257 000
Валовая прибыль	643 440	1 936 320	2 080 960	2 229 600	2 374 240	2 522 880	2 594 200
Административный и коммерческий персонал	-65 100	-195 300	-195 300	-195 300	-195 300	-195 300	-195 300
Административные расходы	-2 500	-7 500	-7 500	-7 500	-7 500	-7 500	-7 500
Коммерческие расходы	-10 000	-30 000	-30 000	-30 000	-30 000	-30 000	-30 000
Налоги и сборы	0	0	0	0	0	0	0
ЕВГДА	565 840	1 703 520	1 848 160	1 996 800	2 141 440	2 290 080	2 361 400
Лизинговые платежи	0	0	0	0	0	0	0
Амортизация	-346 667	-1 040 000	-1 040 000	-1 040 000	-1 040 000	-1 040 000	-1 040 000
Проценты к уплате	0	0	0	0	0	0	0
Прибыль (убыток) от операционной деятельности	219 173	663 520	808 160	956 800	1 101 440	1 250 080	1 321 400
Доходы от реализации внеоборотных активов	0	0	0	0	0	0	0
Курсовые разницы	0	0	0	0	0	0	0
Прочие доходы	0	0	0	0	0	0	0
Прочие расходы	0	0	0	0	0	0	0
Прибыль до налогообложения	219 173	663 520	808 160	956 800	1 101 440	1 250 080	1 321 400
УСНО	-32 876	-99 528	-121 224	-143 520	-165 216	-187 512	-198 210
Чистая прибыль (убыток)	186 297	563 992	686 936	813 280	936 224	1 062 568	1 123 190

ЕЩЁ 1000 ГОТОВЫХ БП




ЗАКАЖИТЕ БП ПОД СЕБЯ

+7(908)124-17-86   

ОТЧЕТ О ПРИБЫЛЯХ И УБЫТКАХ	4 кв.2026	1 кв.2027	2 кв.2027	3 кв.2027	4 кв.2027	1 кв.2028	2 кв.2028	3 кв.2028
Выручка	5 881 200	5 982 600	6 084 000	6 084 000	6 084 000	6 084 000	6 084 000	6 084 000
Себестоимость:	-3 211 680	-3 241 760	-3 267 840	-3 269 840	-3 267 840	-3 269 840	-3 267 840	-3 269 840
сырье и материалы	-1 628 640	-1 656 720	-1 684 800	-1 684 800	-1 684 800	-1 684 800	-1 684 800	-1 684 800
производственный персонал	-1 328 040	-1 328 040	-1 328 040	-1 328 040	-1 328 040	-1 328 040	-1 328 040	-1 328 040
производственные расходы	-255 000	-257 000	-255 000	-257 000	-255 000	-257 000	-255 000	-257 000
Валовая прибыль	2 669 520	2 740 840	2 816 160	2 814 160	2 816 160	2 814 160	2 816 160	2 814 160
Административный и коммерческий персонал	-195 300	-195 300	-195 300	-195 300	-195 300	-195 300	-195 300	-195 300
Административные расходы	-7 500	-7 500	-7 500	-7 500	-7 500	-7 500	-7 500	-7 500
Коммерческие расходы	-30 000	-30 000	-30 000	-30 000	-30 000	-30 000	-30 000	-30 000
Налоги и сборы	0	0	0	0	0	0	0	0
ЕВИТДА	2 436 720	2 508 040	2 583 360	2 581 360	2 583 360	2 581 360	2 583 360	2 581 360
Лизинговые платежи	0	0	0	0	0	0	0	0
Амортизация	-1 040 000	-1 040 000	-1 040 000	-1 040 000	-1 040 000	-1 040 000	-1 040 000	-1 040 000
Проценты к уплате	0	0	0	0	0	0	0	0
Прибыль (убыток) от операционной деятельности	1 396 720	1 468 040	1 543 360	1 541 360	1 543 360	1 541 360	1 543 360	1 541 360
Доходы от реализации внеоборотных активов	0	0	0	0	0	0	0	0
Курсовые разницы	0	0	0	0	0	0	0	0
Прочие доходы	0	0	0	0	0	0	0	0
Прочие расходы	0	0	0	0	0	0	0	0
Прибыль до налогообложения	1 396 720	1 468 040	1 543 360	1 541 360	1 543 360	1 541 360	1 543 360	1 541 360
УСНО	-209 508	-220 206	-231 504	-231 204	-231 504	-231 204	-231 504	-231 204
Чистая прибыль (убыток)	1 187 212	1 247 834	1 311 856	1 310 156	1 311 856	1 310 156	1 311 856	1 310 156

ЕЩЁ 1000 ГОТОВЫХ БП




ЗАКАЖИТЕ БП ПОД СЕБЯ

+7(908)124-17-86   

ОТЧЕТ О ПРИБЫЛЯХ И УБЫТКАХ	4 кв.2028	1 кв.2029	2 кв.2029	3 кв.2029	4 кв.2029	1 кв.2030	ИТОГО
Выручка	6 084 000	6 084 000	6 084 000	6 084 000	6 084 000	6 084 000	118 638 000
Себестоимость:	-3 267 840	-3 269 840	-3 267 840	-3 269 840	-3 267 840	-3 269 840	-65 064 080
сырье и материалы	-1 684 800	-1 684 800	-1 684 800	-1 684 800	-1 684 800	-1 684 800	-32 853 600
производственный персонал	-1 328 040	-1 328 040	-1 328 040	-1 328 040	-1 328 040	-1 328 040	-27 003 480
производственные расходы	-255 000	-257 000	-255 000	-257 000	-255 000	-257 000	-5 207 000
Валовая прибыль	2 816 160	2 814 160	2 816 160	2 814 160	2 816 160	2 814 160	53 573 920
Административный и коммерческий персонал	-195 300	-195 300	-195 300	-195 300	-195 300	-195 300	-3 971 100
Административные расходы	-7 500	-7 500	-7 500	-7 500	-7 500	-7 500	-152 500
Коммерческие расходы	-30 000	-30 000	-30 000	-30 000	-30 000	-30 000	-610 000
Налоги и сборы	0	0	0	0	0	0	0
ЕВГДА	2 583 360	2 581 360	2 583 360	2 581 360	2 583 360	2 581 360	48 840 320
Лизинговые платежи	0	0	0	0	0	0	0
Амортизация	-1 040 000	-1 040 000	-1 040 000	-1 040 000	-1 040 000	-1 040 000	-21 146 667
Проценты к уплате	0	0	0	0	0	0	0
Прибыль (убыток) от операционной деятельности	1 543 360	1 541 360	1 543 360	1 541 360	1 543 360	1 541 360	27 693 653
Доходы от реализации внеоборотных активов	0	0	0	0	0	0	0
Курсовые разницы	0	0	0	0	0	0	0
Прочие доходы	0	0	0	0	0	0	0
Прочие расходы	0	0	0	0	0	0	0
Прибыль до налогообложения	1 543 360	1 541 360	1 543 360	1 541 360	1 543 360	1 541 360	27 693 653
УСНО	-231 504	-231 204	-231 504	-231 204	-231 504	-231 204	-4 154 048
Чистая прибыль (убыток)	1 311 856	1 310 156	1 311 856	1 310 156	1 311 856	1 310 156	23 539 605

ЕЩЁ 1000 ГОТОВЫХ БП

ЗАКАЖИТЕ БП ПОД СЕБЯ




+7(908)124-17-86   

Кэш-фло

ОТЧЕТ О ДВИЖЕНИИ ДЕНЕЖНЫХ СРЕДСТВ (прямой)	1 кв.2025	2 кв.2025	3 кв.2025	4 кв.2025	1 кв.2026	2 кв.2026	3 кв.2026
Поступления от продаж	1 622 400	4 867 200	5 070 000	5 272 800	5 475 600	5 678 400	5 779 800
Оплата материалов и операционных расходов	-548 780	-1 640 340	-1 698 500	-1 752 660	-1 810 820	-1 864 980	-1 895 060
Заработная плата	-390 000	-1 170 000	-1 170 000	-1 170 000	-1 170 000	-1 170 000	-1 170 000
Налоги	-75 328	-377 240	-467 332	-489 428	-511 324	-533 420	-547 984
Выплата процентов по кредитам	0	0	0	0	0	0	0
Лизинговые платежи	0	0	0	0	0	0	0
Прочие поступления	0	0	0	0	0	0	0
Прочие затраты	0	0	0	0	0	0	0
Денежные потоки от операционной деятельности	608 292	1 679 620	1 734 168	1 860 712	1 983 456	2 110 000	2 166 756
Инвестиции в недвижимость	0	0	0	0	0	0	0
Инвестиции в оборудование	-41 715 000	0	0	0	0	0	0
Инвестиции в НМА и финансовые активы	0	0	0	0	0	0	0
Выручка от реализации активов	0	0	0	0	0	0	0
Денежные потоки от инвестиционной деятельности	-41 715 000	0	0	0	0	0	0
Поступления собственного капитала	41 735 000	0	0	0	0	0	0
Поступления кредитов	0	0	0	0	0	0	0
Возврат кредитов	0	0	0	0	0	0	0
Выплата дивидендов	0	0	0	0	0	0	0
Денежные потоки от финансовой деятельности	41 735 000	0	0	0	0	0	0
Суммарный денежный поток за период	628 292	1 679 620	1 734 168	1 860 712	1 983 456	2 110 000	2 166 756
Денежные средства на начало периода	0	628 292	2 307 912	4 042 080	5 902 792	7 886 248	9 996 248
Денежные средства на конец периода	628 292	2 307 912	4 042 080	5 902 792	7 886 248	9 996 248	12 163 004

ЕЩЁ 1000 ГОТОВЫХ БП




ЗАКАЖИТЕ БП ПОД СЕБЯ

+7(908)124-17-86   

ОТЧЕТ О ДВИЖЕНИИ ДЕНЕЖНЫХ СРЕДСТВ (прямой)	4 кв.2026	1 кв.2027	2 кв.2027	3 кв.2027	4 кв.2027	1 кв.2028	2 кв.2028	3 кв.2028
Поступления от продаж	5 881 200	5 982 600	6 084 000	6 084 000	6 084 000	6 084 000	6 084 000	6 084 000
Оплата материалов и операционных расходов	-1 921 140	-1 951 220	-1 977 300	-1 979 300	-1 977 300	-1 979 300	-1 977 300	-1 979 300
Заработная плата	-1 170 000	-1 170 000	-1 170 000	-1 170 000	-1 170 000	-1 170 000	-1 170 000	-1 170 000
Налоги	-559 082	-569 980	-581 078	-584 644	-584 744	-584 644	-584 744	-584 644
Выплата процентов по кредитам	0	0	0	0	0	0	0	0
Лизинговые платежи	0	0	0	0	0	0	0	0
Прочие поступления	0	0	0	0	0	0	0	0
Прочие затраты	0	0	0	0	0	0	0	0
Денежные потоки от операционной деятельности	2 230 978	2 291 400	2 355 622	2 350 056	2 351 956	2 350 056	2 351 956	2 350 056
Инвестиции в недвижимость	0	0	0	0	0	0	0	0
Инвестиции в оборудование	0	0	0	0	0	0	0	0
Инвестиции в НМА и финансовые активы	0	0	0	0	0	0	0	0
Выручка от реализации активов	0	0	0	0	0	0	0	0
Денежные потоки от инвестиционной деятельности	0	0	0	0	0	0	0	0
Поступления собственного капитала	0	0	0	0	0	0	0	0
Поступления кредитов	0	0	0	0	0	0	0	0
Возврат кредитов	0	0	0	0	0	0	0	0
Выплата дивидендов	0	0	0	0	0	0	0	0
Денежные потоки от финансовой деятельности	0	0	0	0	0	0	0	0
Суммарный денежный поток за период	2 230 978	2 291 400	2 355 622	2 350 056	2 351 956	2 350 056	2 351 956	2 350 056
Денежные средства на начало периода	12 163 004	14 393 982	16 685 382	19 041 004	21 391 060	23 743 016	26 093 072	28 445 028
Денежные средства на конец периода	14 393 982	16 685 382	19 041 004	21 391 060	23 743 016	26 093 072	28 445 028	30 795 084

ЕЩЁ 1000 ГОТОВЫХ БП




ЗАКАЖИТЕ БП ПОД СЕБЯ

+7(908)124-17-86   

ОТЧЕТ О ДВИЖЕНИИ ДЕНЕЖНЫХ СРЕДСТВ (прямой)	4 кв.2028	1 кв.2029	2 кв.2029	3 кв.2029	4 кв.2029	1 кв.2030	ИТОГО
Поступления от продаж	6 084 000	6 084 000	6 084 000	6 084 000	6 084 000	6 084 000	118 638 000
Оплата материалов и операционных расходов	-1 977 300	-1 979 300	-1 977 300	-1 979 300	-1 977 300	-1 979 300	-38 823 100
Заработная плата	-1 170 000	-1 170 000	-1 170 000	-1 170 000	-1 170 000	-1 170 000	-23 790 000
Налоги	-584 744	-584 644	-584 744	-584 644	-584 744	-584 644	-11 143 780
Выплата процентов по кредитам	0	0	0	0	0	0	0
Лизинговые платежи	0	0	0	0	0	0	0
Прочие поступления	0	0	0	0	0	0	0
Прочие затраты	0	0	0	0	0	0	0
Денежные потоки от операционной деятельности	2 351 956	2 350 056	2 351 956	2 350 056	2 351 956	2 350 056	44 881 120
Инвестиции в недвижимость	0	0	0	0	0	0	0
Инвестиции в оборудование	0	0	0	0	0	0	-41 715 000
Инвестиции в НМА и финансовые активы	0	0	0	0	0	0	0
Выручка от реализации активов	0	0	0	0	0	0	0
Денежные потоки от инвестиционной деятельности	0	0	0	0	0	0	-41 715 000
Поступления собственного капитала	0	0	0	0	0	0	41 735 000
Поступления кредитов	0	0	0	0	0	0	0
Возврат кредитов	0	0	0	0	0	0	0
Выплата дивидендов	0	0	0	0	0	0	0
Денежные потоки от финансовой деятельности	0	0	0	0	0	0	41 735 000
Суммарный денежный поток за период	2 351 956	2 350 056	2 351 956	2 350 056	2 351 956	2 350 056	44 901 120
Денежные средства на начало периода	30 795 084	33 147 040	35 497 096	37 849 052	40 199 108	42 551 064	
Денежные средства на конец периода	33 147 040	35 497 096	37 849 052	40 199 108	42 551 064	44 901 120	

ЕЩЁ 1000 ГОТОВЫХ БП

ЗАКАЖИТЕ БП ПОД СЕБЯ




+7(908)124-17-86   

Баланс проекта, руб.

БАЛАНС	1 кв.2025	2 кв.2025	3 кв.2025	4 кв.2025	1 кв.2026	2 кв.2026	3 кв.2026
Денежные средства	628 292	2 307 912	4 042 080	5 902 792	7 886 248	9 996 248	12 163 004
Дебиторская задолженность	0	0	0	0	0	0	0
Готовая продукция на складе	0	0	0	0	0	0	0
Незавершенное производство	0	0	0	0	0	0	0
Запасы материалов и комплектующих	0	0	0	0	0	0	0
НДС на приобретенные товары	0	0	0	0	0	0	0
Краткосрочные финансовые вложения	0	0	0	0	0	0	0
Прочие оборотные активы	0	0	0	0	0	0	0
Суммарные оборотные активы	628 292	2 307 912	4 042 080	5 902 792	7 886 248	9 996 248	12 163 004
Земельные участки	0	0	0	0	0	0	0
Здания и сооружения	0	0	0	0	0	0	0
Оборудование и прочие активы	41 368 333	40 328 333	39 288 333	38 248 333	37 208 333	36 168 333	35 128 333
Долгосрочные финансовые вложения	0	0	0	0	0	0	0
Незавершенные капиталовложения	0	0	0	0	0	0	0
Прочие внеоборотные активы	0	0	0	0	0	0	0
Суммарные внеоборотные активы	41 368 333	40 328 333	39 288 333	38 248 333	37 208 333	36 168 333	35 128 333
ИТОГО АКТИВОВ	41 996 625	42 636 245	43 330 413	44 151 125	45 094 581	46 164 581	47 291 337
Кредиторская задолженность перед поставщиками	0	0	0	0	0	0	0
Кредиторская задолженность за внеоборотные активы	0	0	0	0	0	0	0
Расчеты с бюджетом и внебюджетными фондами	75 328	150 956	158 188	165 620	172 852	180 284	183 850
Расчеты с персоналом	0	0	0	0	0	0	0
Полученные авансы покупателей	0	0	0	0	0	0	0
Краткосрочные кредиты	0	0	0	0	0	0	0
Прочие краткосрочные обязательства	0	0	0	0	0	0	0
Суммарные краткосрочные обязательства	75 328	150 956	158 188	165 620	172 852	180 284	183 850
Долгосрочные кредиты	0	0	0	0	0	0	0
Обязательства по финансовой аренде	0	0	0	0	0	0	0
Прочие долгосрочные обязательства	0	0	0	0	0	0	0
Суммарные долгосрочные обязательства	0	0	0	0	0	0	0
Акционерный капитал	41 735 000	41 735 000	41 735 000	41 735 000	41 735 000	41 735 000	41 735 000
Нераспределенная прибыль	186 297	750 289	1 437 225	2 250 505	3 186 729	4 249 297	5 372 487
Прочий собственный капитал	0	0	0	0	0	0	0
Суммарный собственный капитал	41 921 297	42 485 289	43 172 225	43 985 505	44 921 729	45 984 297	47 107 487
ИТОГО ПАССИВОВ	41 996 625	42 636 245	43 330 413	44 151 125	45 094 581	46 164 581	47 291 337

ЕЩЁ 1000 ГОТОВЫХ БП




ЗАКАЖИТЕ БП ПОД СЕБЯ

+7(908)124-17-86   

БАЛАНС	4 кв.2026	1 кв.2027	2 кв.2027	3 кв.2027	4 кв.2027	1 кв.2028	2 кв.2028
Денежные средства	14 393 982	16 685 382	19 041 004	21 391 060	23 743 016	26 093 072	28 445 028
Дебиторская задолженность	0	0	0	0	0	0	0
Готовая продукция на складе	0	0	0	0	0	0	0
Незавершенное производство	0	0	0	0	0	0	0
Запасы материалов и комплектующих	0	0	0	0	0	0	0
НДС на приобретенные товары	0	0	0	0	0	0	0
Краткосрочные финансовые вложения	0	0	0	0	0	0	0
Прочие оборотные активы	0	0	0	0	0	0	0
Суммарные оборотные активы	14 393 982	16 685 382	19 041 004	21 391 060	23 743 016	26 093 072	28 445 028
Земельные участки	0	0	0	0	0	0	0
Здания и сооружения	0	0	0	0	0	0	0
Оборудование и прочие активы	34 088 333	33 048 333	32 008 333	30 968 333	29 928 333	28 888 333	27 848 333
Долгосрочные финансовые вложения	0	0	0	0	0	0	0
Незавершенные капиталовложения	0	0	0	0	0	0	0
Прочие внеоборотные активы	0	0	0	0	0	0	0
Суммарные внеоборотные активы	34 088 333	33 048 333	32 008 333	30 968 333	29 928 333	28 888 333	27 848 333
ИТОГО АКТИВОВ	48 482 315	49 733 715	51 049 337	52 359 393	53 671 349	54 981 405	56 293 361
Кредиторская задолженность перед поставщиками	0	0	0	0	0	0	0
Кредиторская задолженность за внеоборотные активы	0	0	0	0	0	0	0
Расчеты с бюджетом и внебюджетными фондами	187 616	191 182	194 948	194 848	194 948	194 848	194 948
Расчеты с персоналом	0	0	0	0	0	0	0
Полученные авансы покупателей	0	0	0	0	0	0	0
Краткосрочные кредиты	0	0	0	0	0	0	0
Прочие краткосрочные обязательства	0	0	0	0	0	0	0
Суммарные краткосрочные обязательства	187 616	191 182	194 948	194 848	194 948	194 848	194 948
Долгосрочные кредиты	0	0	0	0	0	0	0
Обязательства по финансовой аренде	0	0	0	0	0	0	0
Прочие долгосрочные обязательства	0	0	0	0	0	0	0
Суммарные долгосрочные обязательства	0	0	0	0	0	0	0
Акционерный капитал	41 735 000	41 735 000	41 735 000	41 735 000	41 735 000	41 735 000	41 735 000
Нераспределенная прибыль	6 559 699	7 807 533	9 119 389	10 429 545	11 741 401	13 051 557	14 363 413
Прочий собственный капитал	0	0	0	0	0	0	0
Суммарный собственный капитал	48 294 699	49 542 533	50 854 389	52 164 545	53 476 401	54 786 557	56 098 413
ИТОГО ПАССИВОВ	48 482 315	49 733 715	51 049 337	52 359 393	53 671 349	54 981 405	56 293 361

ЕЩЁ 1000 ГОТОВЫХ БП

ЗАКАЖИТЕ БП ПОД СЕБЯ

+7(908)124-17-86   

БАЛАНС	3 кв. 2028	4 кв.2028	1 кв.2029	2 кв.2029	3 кв.2029	4 кв.2029	1 кв.2030
Денежные средства	30 795 084	33 147 040	35 497 096	37 849 052	40 199 108	42 551 064	44 901 120
Дебиторская задолженность	0	0	0	0	0	0	0
Готовая продукция на складе	0	0	0	0	0	0	0
Незавершенное производство	0	0	0	0	0	0	0
Запасы материалов и комплектующих	0	0	0	0	0	0	0
НДС на приобретенные товары	0	0	0	0	0	0	0
Краткосрочные финансовые вложения	0	0	0	0	0	0	0
Прочие оборотные активы	0	0	0	0	0	0	0
Суммарные оборотные активы	30 795 084	33 147 040	35 497 096	37 849 052	40 199 108	42 551 064	44 901 120
Земельные участки	0	0	0	0	0	0	0
Здания и сооружения	0	0	0	0	0	0	0
Оборудование и прочие активы	26 808 333	25 768 333	24 728 333	23 688 333	22 648 333	21 608 333	20 568 333
Долгосрочные финансовые вложения	0	0	0	0	0	0	0
Незавершенные капиталовложения	0	0	0	0	0	0	0
Прочие внеоборотные активы	0	0	0	0	0	0	0
Суммарные внеоборотные активы	26 808 333	25 768 333	24 728 333	23 688 333	22 648 333	21 608 333	20 568 333
ИТОГО АКТИВОВ	57 603 417	58 915 373	60 225 429	61 537 385	62 847 441	64 159 397	65 469 453
Кредиторская задолженность перед поставщиками	0	0	0	0	0	0	0
Кредиторская задолженность за внеоборотные активы	0	0	0	0	0	0	0
Расчеты с бюджетом и внебюджетными фондами	194 848	194 948	194 848	194 948	194 848	194 948	194 848
Расчеты с персоналом	0	0	0	0	0	0	0
Полученные авансы покупателей	0	0	0	0	0	0	0
Краткосрочные кредиты	0	0	0	0	0	0	0
Прочие краткосрочные обязательства	0	0	0	0	0	0	0
Суммарные краткосрочные обязательства	194 848	194 948	194 848	194 948	194 848	194 948	194 848
Долгосрочные кредиты	0	0	0	0	0	0	0
Обязательства по финансовой аренде	0	0	0	0	0	0	0
Прочие долгосрочные обязательства	0	0	0	0	0	0	0
Суммарные долгосрочные обязательства	0	0	0	0	0	0	0
Акционерный капитал	41 735 000	41 735 000	41 735 000	41 735 000	41 735 000	41 735 000	41 735 000
Нераспределенная прибыль	15 673 569	16 985 425	18 295 581	19 607 437	20 917 593	22 229 449	23 539 605
Прочий собственный капитал	0	0	0	0	0	0	0
Суммарный собственный капитал	57 408 569	58 720 425	60 030 581	61 342 437	62 652 593	63 964 449	65 274 605
ИТОГО ПАССИВОВ	57 603 417	58 915 373	60 225 429	61 537 385	62 847 441	64 159 397	65 469 453

ЕЩЁ 1000 ГОТОВЫХ БП

ЗАКАЖИТЕ БП ПОД СЕБЯ

+7(908)124-17-86






Показатели финансовой состоятельности

РЕНТАБЕЛЬНОСТЬ И ОБОРАЧИВАЕМОСТЬ		1 кв.2025	2 кв.2025	3 кв.2025	4 кв.2025	1 кв.2026	2 кв.2026	3 кв.2026
Рентабельность продаж по чистой прибыли, NPM	%	11,5%	11,6%	13,5%	15,4%	17,1%	18,7%	19,4%
Рентабельность продаж по EBITDA	%	34,9%	35,0%	36,5%	37,9%	39,1%	40,3%	40,9%
Доля постоянных затрат	%	63,9%	63,9%	63,9%	63,9%	63,9%	63,9%	63,9%
Рентабельность собственного капитала, ROE	% в год	5,3%	5,3%	6,4%	7,5%	8,4%	9,4%	9,7%
Рентабельность инвестированного капитала, ROIC	% в год	5,3%	5,3%	6,4%	7,5%	8,4%	9,4%	9,7%
Рентабельность суммарных активов, ROTA	% в год	6,3%	6,3%	7,5%	8,7%	9,9%	11,0%	11,3%
Рентабельность внеоборотных активов, ROFA	% в год	6,4%	6,5%	8,1%	9,9%	11,7%	13,6%	14,8%
Коэффициент текущей ликвидности	раз	8,34	15,29	25,55	35,64	45,62	55,45	66,16
Период сбора дебиторской задолженности	дн.	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Период хранения запасов продукции	дн.	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Период хранения сырья и материалов	дн.	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Оборачиваемость внеоборотных активов	раз в год	0,5	0,5	0,5	0,5	0,6	0,6	0,6
Оборачиваемость суммарных активов	раз в год	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5

РЕНТАБЕЛЬНОСТЬ И ОБОРАЧИВАЕМОСТЬ		4 кв.2026	1 кв.2027	2 кв.2027	3 кв.2027	4 кв.2027	1 кв.2028	2 кв.2028
Рентабельность продаж по чистой прибыли, NPM	%	20,2%	20,9%	21,6%	21,5%	21,6%	21,5%	21,6%
Рентабельность продаж по EBITDA	%	41,4%	41,9%	42,5%	42,4%	42,5%	42,4%	42,5%
Доля постоянных затрат	%	63,9%	63,9%	63,9%	63,9%	63,9%	63,9%	63,9%
Рентабельность собственного капитала, ROE	% в год	10,0%	10,2%	10,5%	10,2%	9,9%	9,7%	9,5%
Рентабельность инвестированного капитала, ROIC	% в год	10,0%	10,2%	10,5%	10,2%	9,9%	9,7%	9,5%
Рентабельность суммарных активов, ROTA	% в год	11,7%	12,0%	12,3%	11,9%	11,6%	11,3%	11,1%
Рентабельность внеоборотных активов, ROFA	% в год	16,1%	17,5%	19,0%	19,6%	20,3%	21,0%	21,8%
Коэффициент текущей ликвидности	раз	76,72	87,27	97,67	109,78	121,79	133,92	145,91
Период сбора дебиторской задолженности	дн.	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Период хранения запасов продукции	дн.	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Период хранения сырья и материалов	дн.	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Оборачиваемость внеоборотных активов	раз в год	0,7	0,7	0,7	0,8	0,8	0,8	0,9
Оборачиваемость суммарных активов	раз в год	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,4	0,4

ЕЩЁ 1000 ГОТОВЫХ БП

ЗАКАЖИТЕ БП ПОД СЕБЯ

+7(908)124-17-86   

РЕНТАБЕЛЬНОСТЬ И ОБОРАЧИВАЕМОСТЬ		3 кв. 2028	4 кв.2028	1 кв.2029	2 кв.2029	3 кв.2029	4 кв.2029	1 кв.2030
Рентабельность продаж по чистой прибыли, NPM	%	21,5%	21,6%	21,5%	21,6%	21,5%	21,6%	21,5%
Рентабельность продаж по EBITDA	%	42,4%	42,5%	42,4%	42,5%	42,4%	42,5%	42,4%
Доля постоянных затрат	%	63,9%	63,9%	63,9%	63,9%	63,9%	63,9%	63,9%
Рентабельность собственного капитала, ROE	% в год	9,2%	9,0%	8,8%	8,6%	8,5%	8,3%	8,1%
Рентабельность инвестированного капитала, ROIC	% в год	9,2%	9,0%	8,8%	8,6%	8,5%	8,3%	8,1%
Рентабельность суммарных активов, ROTA	% в год	10,8%	10,6%	10,3%	10,1%	9,9%	9,7%	9,5%
Рентабельность внеоборотных активов, ROFA	% в год	22,6%	23,5%	24,4%	25,5%	26,6%	27,9%	29,2%
Коэффициент текущей ликвидности	раз	158,05	170,03	182,18	194,15	206,31	218,27	230,44
Период сбора дебиторской задолженности	дн.	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Период хранения запасов продукции	дн.	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Период хранения сырья и материалов	дн.	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Оборачиваемость внеоборотных активов	раз в год	0,9	0,9	1,0	1,0	1,1	1,1	1,2
Оборачиваемость суммарных активов	раз в год	0,4	0,4	0,4	0,4	0,4	0,4	0,4