

2026

Бизнес-план продаж порошковой краски в одной из стран ЕС



Оглавление

1. Резюме бизнес-плана	2
1.1. Сущность результатов бизнес-планирования	2
1.2. Планируемые показатели результативности и эффективности	2
1.3. Источники финансирования	4
2. Описание бизнес-идеи, целей проекта.....	5
3. Обзор рынка.....	5
3.1. Характеристика продукта.....	5
3.2. Мировой рынок порошковой краски.....	6
3.3. Европейский рынок порошковых красок	9
4. Маркетинговый план.....	13
4.1. Концепция маркетинга	13
4.2. План продаж.....	13
4.3. Тактика маркетинга	13
4.3.1. Развитие продукта.....	13
4.3.2. Ценообразование.....	13
4.3.3. Каналы продаж	14
4.3.4. Реклама и продвижение.....	14
5. Организационный план.....	14
5.1. Разрешительные документы.....	14
5.2. Штатное расписание.....	14
5.3. Календарное осуществление проекта.....	14
6. Материальные ресурсы	14
6.1. Инвестиционные расходы	14
6.2. Косвенные расходы	14
6.3. Прямые расходы	14
7. Финансовый анализ	14
7.1. Бюджет движения денежных средств	15
7.2. Прогнозный баланс.....	15
7.3. Бюджет доходов и расходов	15
7.4. Финансовые показатели.....	15
7.5. Показатели эффективности.....	16
7.6. Анализ безубыточности	17
7.7. Анализ чувствительности	17
8. Анализ рисков	18
8.1. Организационный и управленческий риск	18
8.2. Риск материально-технического обеспечения.....	19
8.3. Финансовые риски.....	19
8.4. Экономические риски.....	20

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

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

1. Резюме бизнес-плана

1.1. Сущность результатов бизнес-планирования

В бизнес-плане представлен план работы продающего подразделения компании XXX, расположенного в YYY.

Компания XXX производит порошковые краски для промышленного применения. Продукция соответствует международным стандартам качества (GSB, QUALICOAT, ISO ****) и представлена в широкой цветовой гамме (RAL, NCS).

Целевые клиенты компании:

- Крупные промышленные предприятия (металлообработка, машиностроение, бытовая техника, строительство);
- Специализированные окрасочные предприятия;
- Дилеры и дистрибьюторы лакокрасочных материалов.

География сбыта:

Компания XXX ставит перед своим ... подразделением продаж амбициозные планы продаж на **** год (см. 4.2). Определены также количественные цели по развитию клиентской базы и мероприятиям по продвижению:

-

Для выполнения этих планов необходимо

-

Инициаторы проекта планируют . к концу **** года и за * год эксплуатации довести его загрузку до проектных значений, что обеспечит выручку от продажи услуг более ** млн. руб. в год и чистую прибыль более ** млн. руб. в год. после возврата кредита.

Для достижения указанных выше целей необходимо:

-

На момент подготовки бизнес-плана выполнены следующие работы:

-

1.2. Планируемые показатели результативности и эффективности

В следующей таблице приведены показатели экономической эффективности проекта.

Таблица 1. Показатели эффективности инвестиций

Показатели	Единица измерения	Значение
Без учета схемы финансирования		
Период планирования	мес.	***

Бизнес-план продаж порошковой краски в одной из стран ЕС

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

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

- Положительное значение чистого дисконтированного дохода (ЧДД), составляющее более *** млн. руб. без учета терминальной стоимости и более *** млн. руб. с учетом терминальной стоимости.
- Высокое значение внутренней нормы доходности (ВНД), составляющее **, %.
- Проект окупается в течение ** месяцев с учётом дисконта.
- Проект позволяет вернуть все заемные средства в срок, сохраняя при этом высокие показатели экономической эффективности. С учетом схемы финансирования ЧДД составляет более *** млн. руб., с учетом терминальной стоимости – *** млн. руб., ВНД – **, %.

Таким образом, **проект является экономически эффективным и может быть рекомендован к реализации.**

1.3. Источники финансирования

Финансовые ресурсы, необходимые для осуществления проекта:

- общая стоимость проекта ***,* млн. руб.;
- требуемая кредитная линия – до ** млн. руб. на капитальные затраты, на финансирование оборотного капитала будут использованы собственные средства инициаторов проекта.

Таблица 2. Источники финансирования, руб.

.....

Рисунок 1. Структура финансирования по направлениям вложений

.....

Рисунок 2. Структура финансирования по источникам вложений

Инициатор проекта планирует привлечь кредитные средства на следующих условиях.

Таблица 3. Условия заемного финансирования

Показатели	Значение
Форма заемного финансирования	кредитная линия
Ставка по кредиту, % годовых	*%
Срок кредита, лет	**
Льготный период на погашение основного долга, мес.	**
Погашение процентов	Ежемесячно
Погашение суммы основного долга	Ежемесячно
Начисление процентов	На остаток основного долга

.....

Рисунок 3. График погашения кредита

Как видно из представленной выше диаграммы, кредит полностью погашается в течение ** лет, в дальнейшем заемное финансирование рассматриваемому проекту не требуется.

Проект обладает большим запасом денежных средств для погашения кредита – см. Рисунок 4.

.....

Рисунок 4. Сравнение накопленных денежных средств, с объемом средств, направляемых на погашение кредита

2. Описание бизнес-идеи, целей проекта

В бизнес-плане представлен план работы продающего подразделения компании XXX, расположенного в YYY.

Компания XXX производит порошковые краски для промышленного применения. Продукция соответствует международным стандартам качества (GSB, QUALICOAT, ISO ***) и представлена в широкой цветовой гамме (RAL, NCS).

Целевые клиенты компании:

- Крупные промышленные предприятия (металлообработка, машиностроение, бытовая техника, строительство);
- Специализированные окрасочные предприятия;
- Дилеры и дистрибьюторы лакокрасочных материалов.

География сбыта:

Компания XXX ставит перед своим ... подразделением продаж амбициозные планы продаж на **** год (см. 4.2). Определены также количественные цели по развитию клиентской базы и мероприятиям по продвижению:

-

Для выполнения этих планов необходимо

-

Инициаторы проекта планируют . к концу **** года и за * год эксплуатации довести его загрузку до проектных значений, что обеспечит выручку от продажи услуг более ** млн. руб. в год и чистую прибыль более ** млн. руб. в год. после возврата кредита.

Для достижения указанных выше целей необходимо:

-

На момент подготовки бизнес-плана выполнены следующие работы:

-

3. Обзор рынка

3.1. Характеристика продукта

Порошковая краска – лакокрасочные материалы в порошкообразной форме, не содержащие растворителя, образующие при нанесении на окрашиваемую поверхность после расплавления и отверждения сплошное лакокрасочное покрытие.

Порошковые краски нашли практическое применение в следующих областях промышленности:

Бизнес-план продаж порошковой краски в одной из стран ЕС

- строительство (окрашивание металлических конструкций и алюминиевых профилей - элементы наружной рекламы, ограждений и других металлоизделий);
- машиностроение (окрашивание станков, оборудования, деталей и т.д.);
- автостроение (окрашивание колесных дисков);
- производство спортивного инвентаря (сногходы, мотоциклы и велосипеды);
- производство торгового и складского оборудования;
- окрашивание бытовой техники (холодильники, плиты, стиральные машины, обогреватели);
- трубная промышленность (нефтегазовая отрасль, ЖКХ, машиностроение);
- производство металлоизделий (металлическая мебель, металлические шкафы, столы, стулья, кровати, осветительные приборы);
- производство медицинской техники;
- окрашивание неметаллических изделий из стекла, гипса и керамики.

3.2. Мировой рынок порошковой краски

Среднегодовой темп роста порошковых красок в мире оценивается в *% в год¹. Ожидается, что к концу **** года рынок достигнет ** миллиардов долларов США².

...

Рисунок 5. Объем мирового рынка порошковых покрытий, млрд. USD

Драйверы рынка³:

*. Технологические инновации: Непрерывная инновация продуктов повышает производительность, долговечность и адаптируемость в различных использованиях.

*. Межотраслевая адаптация:

Ограничения рынка⁴:

*. Высокие производственные затраты: Современные порошковые краски часто требуют высоких затрат на сырье, НИОКР и переработку.

*. Сложная нормативная среда:

Самая заметная тенденция, которую можно отметить по текущему поведению рынка, это переход от продуктовых стратегий к решениям «под ключ». Компании больше не просто продают продукты, а предлагают комплексные

¹ ***

² ***

³ ***

⁴ ***

Бизнес-план продаж порошковой краски в одной из стран ЕС

решения, включая данные, аналитические панели, отчеты по устойчивости и постоянную поддержку. Этот сдвиг изменяет восприятие ценности со стороны клиентов, которые теперь требуют не только функциональности, но и прозрачности, отслеживаемости и индивидуализации.

Другим ключевой тенденцией является растущее значение совместного создания с клиентами. Компании начинают вовлекать клиентов на ранних стадиях разработки, чтобы убедиться, что решения соответствуют конкретным болям, тем самым повышая удовлетворенность и снижая издержки на разработку. Более того, децентрализованное производство, поддерживаемое *D-печатью и ИИ, начинает влиять на традиционную динамику цепочек поставок, особенно в удаленных или недостаточно обслуживаемых регионах.

Одновременно, работа на основе оперативных данных позволяет использовать предсказательные технологии, минимизируя простои, повышая безопасность и увеличивая ROI. Компании, оснащенные цифровыми двойниками, аналитикой в реальном времени и автоматическими механизмами отклика, опережают традиционных конкурентов. Эти достижения способствуют созданию более отзывчивой, эффективной и ориентированной на клиента экосистемы.

Сегментация рынка порошковой краски

По применению:

- Автомобили
- Мебель
- Архитектура
- Электротехника
- Потребительские товары

По типу

- Термозированные порошковые покрытия
- Термопластичные порошковые покрытия
- Эпоксидные порошковые покрытия
- Полиэфирные порошковые покрытия
- Потиретановые порошковые покрытия

По отраслям

- Строительство
- Аэрокосмическая отрасль
- Судостроение
- Промышленность
- Электроника

По регионам

Бизнес-план продаж порошковой краски в одной из стран ЕС

- Северная Америка: Зрелый рынок с постоянными инновациями, движимый высоким осведомленностью потребителей и нормативными рамками.
- Европа: Ориентирована на экологически чистые решения, региональные игроки лидируют в области устойчивости.
- Азия-Тихоокеанский регион: Самый быстрорастущий регион благодаря государственным субсидиям, росту индустриализации и экономической производственной базе.
- Латинская Америка и МЕНА: Молодые рынки, показывающие сильный потенциал с ростом иностранных инвестиций и развитием инфраструктуры.

Ключевые компании на рынке порошковой краски:

- AkzoNobel N.V.
- PPG Industries Inc.
- Sherwin-Williams Company
- BASF SE
- RPM International Inc.
- Axalta Coating Systems
- KCC Corporation
- Tikkurila OYJ
- Tiger Coatings GmbH & Co. KG
- Jotun A/S
- Eastman Chemical Company

Порошковая окраска уже много лет остается одним из самых эффективных и экологичных способов защиты металлических изделий⁵. В настоящее время индустрия порошковых покрытий переживает серьезные изменения:

- Экологичность и устойчивое производство
....
- Новые материалы и инновационные формулы
....
- Автоматизация и цифровизация процессов окраски
....
- Индивидуализация и цветовые тренды
....
- Умные покрытия
....

⁵ ***

Бизнес-план продаж порошковой краски в одной из стран ЕС

- Новые отрасли применения
-
- Энергоэффективность и снижение затрат
-
- Совершенствование технологий нанесения

Развиваются методы нанесения, обеспечивающие точность и экономичность:

➤

Это повышает качество покрытия и сокращает отходы порошка.

3.3. Европейский рынок порошковых красок

В общем объеме мирового производства порошковых красок на Европу приходится **% в натуральной величине⁶. В **** году объём европейского рынка порошковых покрытий оценивался в *,** млрд долларов США⁷. Европейский рынок характеризуется ростом спроса на экологически чистые покрытия в различных отраслях промышленности.

Больше всего заводов по производству порошковых красок расположено в Германии, Италии, УУУ и Турции. Некоторые страны, которые играют ключевую роль на рынке:

- Германия — один из крупнейших производственных центров Европы. Автомобильный сектор страны — основной драйвер роста, где спрос на прочные и экологичные покрытия становится всё более важным.
- Франция — умеренный рост подпитывается акцентом на устойчивое развитие и инновации в различных отраслях, включая строительство и производство потребительских товаров.

Европейский рынок порошковых покрытий сегментирован по типу смолы, отрасли конечного пользователя и географическому положению⁸:

- По типу смолы — на акриловые, эпоксидные, полиэфирные, полиуретановые, эпоксидно-полиэфирные и другие типы смол.
- По отраслям конечного пользователя — на архитектурно-декоративные, автомобильные, промышленные и другие отрасли (мебель, бытовая техника и т. д.).

⁶ ***

⁷ ***

⁸ ***

Бизнес-план продаж порошковой краски в одной из стран ЕС

- По географии — на Германию, Великобританию, Францию, Италию и остальную Европу.

Драйверы роста

- Растущий спрос в различных отраслях промышленности — особенно в таких секторах, как обрабатывающая промышленность и тяжёлое машиностроение. Промышленные предприятия всё чаще выбирают порошковые покрытия благодаря их долговечности, стойкости к коррозии и экологическим преимуществам по сравнению с традиционными жидкими покрытиями.

-

Прогнозы

-

Ведущие европейские компании:

- AkzoNobel (Нидерланды) — специализируется на создании покрытий, которые защищают и продлевают жизнь материалов, а также улучшают их эстетику.
- Teknos (Финляндия) — производит порошковые краски, которые применяются для нанесения промышленных покрытий на металлические поверхности бытовых электроприборов, металлической мебели, велосипедов и деталей автомобилей, а также для окрашивания объектов архитектуры.
- Jotun (Норвегия) — краски, которые используют на своих заводах производители бытовой техники, мебели, труб и металлоконструкций.

Объем европейского рынка порошковых покрытий оценивается в *,* млрд долларов США в **** году и, как ожидается, достигнет *,** млрд долларов США к **** году, увеличиваясь в среднем более чем на *% в течение прогнозируемого периода (****-**** гг.)⁹.

Пандемия COVID-** негативно повлияла на рынок порошковых покрытий в Европе. Однако после снятия ограничений рынок восстановился благодаря росту потребления порошковых покрытий для автомобильной, архитектурной и декоративной промышленности в регионе.

Ожидается, что в краткосрочной перспективе растущее использование порошковых покрытий в автомобильной промышленности, благоприятные правительственные инициативы, способствующие использованию порошковых покрытий, и вторичная переработка порошковых покрытий будут стимулировать рынок.

⁹ ***

Бизнес-план продаж порошковой краски в одной из стран ЕС

Ожидается, что растущие инвестиции в инфраструктуру в развивающихся экономиках Европы и появление новых методов нанесения порошковых покрытий создадут возможности для рынка в течение прогнозируемого периода.

Ожидается, что Германия будет доминировать на рынке из-за растущего спроса на порошковые покрытия в строительстве и автомобилестроении.

Также ожидается, что в течение прогнозируемого периода будет зарегистрирован самый высокий среднегодовой темп роста.

Главной тенденцией рынка порошковых покрытий в Европе является растущий спрос со стороны автомобильного сегмента.

Порошковые покрытия используются в автомобильной промышленности для обеспечения обтекания для глянцевых и матовых поверхностей. Благодаря своим склеивающим свойствам они идеально подходят в качестве грунтовок. В автомобильной промышленности порошковые краски на основе эпоксидной смолы используются для металлических кузовов.

В Европе рост производства автомобилей в Германии и Франции стимулирует рынок порошковых покрытий в регионе.

Автомобильная промышленность Германии является крупным акционером общего автомобильного производства в европейском регионе. В стране представлены крупные автомобильные бренды, в том числе Volkswagen, Mercedes-Benz, Audi, BMW, Porsche и др. По данным OICA, общий объем производства легковых и легких коммерческих автомобилей в **** году достиг *,** млн единиц по сравнению с *,** млн единиц, произведенных в **** году, при темпе роста **%. Таким образом, такой рост в автомобильной промышленности также стимулирует спрос на лакокрасочные материалы в регионе.

Аналогичным образом, во Франции автомобильная промышленность продемонстрировала значительные темпы роста. По данным OICA, общий объем производства транспортных средств в стране в **** году составил *,** млн единиц, что на *% больше, чем в предыдущем году. В **** году продажи легковых автомобилей, легких коммерческих автомобилей, тяжелых коммерческих автомобилей, автобусов и междугородних автобусов в стране снизились из-за роста стоимости транспортных средств.

Таким образом, ожидается, что рост автомобильной промышленности будет стимулировать рынок порошковых покрытий в регионе.

***. *. Конкуренты в YYY**

Далее представлены ведущие производители порошковых красок на территории ...¹⁰.

...

....

¹⁰ ***

...

...

...

....

Не так давно на рынок полиэфирных порошковых красок ... вышел концерн ...¹¹.

....

***.*. Производитель порошковых красок – компания XXX**

Компания XXX производит порошковые краски на основе эпоксидных, полиэфирных и гибридных смол для промышленного применения.

Продукция компании XXX удовлетворяет следующие потребности потребителей:

- ...

Помимо поставки материалов, компания предоставляет полный сервисный пакет, включающий:

- ...

Таким образом, XXX предлагает не просто порошковые краски, а комплексные решения «материал + сервис»: технологическую поддержку на всех этапах окраски и оперативную доставку «точно в срок». Это позволяет клиентам снижать производственные издержки, минимизировать брак и оптимизировать логистику, обеспечивая бесперебойность процессов.

Таблица 4. Характеристики продукта компании XXX

Товар (услуга)	ПРЕИМУЩЕСТВА	НЕДОСТАТКИ
Порошковые краски	Высокая прочность, экологичность, экономичный расход	Требует спецоборудования для нанесения
Технологическая поддержка	Снижение брака, оптимизация процессов, индивидуальные решения	Требует квалифицированных специалистов на стороне поставщика
Оперативная доставка	Минимизация простоев, гибкость снабжения	Зависимость от логистических партнеров, дополнительные затраты

¹¹ ***

4. Маркетинговый план

4.1. Концепция маркетинга

Достижению амбициозных целей компании XXX мешают следующие проблемы:

-

Компании XXX предстоит в ближайшие годы решить следующие задачи:

-

Решение этих задач запланировано в следующие сроки:

Таблица 5. План стратегических инициатив компании XXX

...

Таблица 6. SWOT-анализ компании XXX

...

В соответствии со своими целями компания XXX определила концепцию маркетинга своего подразделения продаж в YYY.

➤ ...

4.2. План продаж

...

4.3. Тактика маркетинга

...

4.3.1. Развитие продукта

В **** году расширение ассортимента не планируется.

4.3.2. Ценообразование

При ценообразовании учитывается влияние следующих факторов:

- Стратегия конкуренции, выбранная инициаторами проекта.
- Присутствие на рынке конкурирующих товаров.

Как было указано в п. *.* , компания планирует использовать стратегию дифференциации для победы над конкурентами.

При ценообразовании целесообразно устанавливать цены в интервале от минимальных цен на рынке до максимальных (интервал конкуренции). Принимая во внимание стратегию конкуренции будут устанавливаться максимальные цены в интервале конкуренции.

Для стимулирования спроса планируется применять

- накопительные скидки,
- целевые бонусные программы,
- акции, направленные на постоянных клиентов компании, индивидуальные тарифы для корпоративных клиентов.

4.3.3. Каналы продаж

Будут использоваться * канала продаж:

- прямые продажи (менеджер),
- продажи через дилеров.

4.3.4. Реклама и продвижение

Будут использоваться следующие методы рекламы и продвижения:

- отраслевые выставки,
- распространение каталогов,
- интернет-реклама сайта и социальных сетей,
- технические семинары,
- реклама в профильных печатных изданиях.

Таблица 7. Рекламные мероприятия в интересах польского представительства в ** году**

...

5. Организационный план

5.1. Разрешительные документы

Все необходимые сертификаты и разрешительные документы для ведения продаж в YYY имеются.

5.2. Штатное расписание

...

Плюс ФОТ производства???

....

5.3. Календарное осуществление проекта

6. Материальные ресурсы

6.1. Инвестиционные расходы

...

6.2. Косвенные расходы

...

6.3. Прямые расходы

...

7. Финансовый анализ

Экономические расчеты выполнены путем разработки финансовой модели проекта в программном обеспечении Microsoft Excel.

Таблица 8. Условия расчета

Показатели	Значения
Оборачиваемость авансов за поставки товара, дней	**
Оборачиваемость дебиторской задолженности, дней	**
Оборачиваемость товарного запаса, дней	***

7.1. Бюджет движения денежных средств

Таблица 9. Бюджет движения денежных средств, тыс. руб.

.....

БДДС показывает (см. Таблица 9), что при выбранном графике финансирования проект не испытывает трудностей с денежными средствами на всём периоде планирования. К концу периода планирования сумма свободных денежных средств составляет более *** млн. руб.

7.2. Прогнозный баланс

Таблица 10. Прогнозный баланс, тыс. руб.

.....

Нераспределённая прибыль планируемого бизнеса (см. Таблицу **) начинает накапливаться со *-го года и составляет более *** млн. руб. к концу периода планирования.

7.3. Бюджет доходов и расходов

Таблица 11. Бюджет доходов и расходов, тыс. руб.

.....

Как видно из таблицы, компания показывает устойчивую операционную прибыль со второго года работы.

7.4. Финансовые показатели

Таблица 12. Показатели рентабельности

.....

Как видно из приведенной выше таблицы, за исключением периода строительства компания имеет высокие показатели рентабельности.

7.5. Показатели эффективности

В следующей таблице приведены показатели экономической эффективности проекта.

Таблица 13. Показатели эффективности инвестиций

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

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

- Положительное значение чистого дисконтированного дохода (ЧДД), составляющее более *** млн. руб. без учета терминальной стоимости и более *** млн. руб. с учетом терминальной стоимости.

Бизнес-план продаж порошковой краски в одной из стран ЕС

- Высокое значение внутренней нормы доходности (ВНД), составляющее **, *%.
- Проект окупается в течение ** месяцев с учётом дисконта.
- Проект позволяет вернуть все заемные средства в срок, сохраняя при этом высокие показатели экономической эффективности. С учетом схемы финансирования ЧДД составляет более *** млн. руб., с учетом терминальной стоимости – *** млн. руб., ВНД – **, *%.

Таким образом, **проект является экономически эффективным и может быть рекомендован к реализации.**

7.6. Анализ безубыточности

Расчет уровня безубыточности представлен в следующей таблице.

Таблица 14. Расчет уровня безубыточности, руб.

Показатели	Среднее значение за период расчета	**%	**%
Средняя выручка, руб. в мес.	* *** **	* *** **	* *** **
Средние расходы, руб. в мес.:			
Средние постоянные расходы, руб. в мес.	* *** **	* *** **	* *** **
Средние переменные расходы, руб. в мес.	*** **	** **	** **
Средняя прибыль до налогов, руб. в мес.	* *** **	-** **	** **

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

7.7. Анализ чувствительности

Анализ чувствительности показывает, что проект обладает низкой чувствительностью к изменению исходных параметров – см. Таблица 15,

Рисунок 6.

Даже при снижении цены на **% проект остаётся рентабельным. Увеличение расходов оказывает ещё меньшее воздействие на показатели экономической эффективности проекта.

Таблица 15. Анализ чувствительности

Показатель	Изменение параметра						
	-**%	-**%	-**%	***%	**%	**%	**%
Цена услуг							
ЧДД, руб.	* *** **	** *** **	*** *** ***	*** ** ***	*** *** ***	*** ** ***	*** ** ***
Срок окупаемости, мес.	**	**	**	**	**	**	**
Расходы							
ЧДД, руб.	*** ** *	*** ** *	*** *** ***	*** ** ***	*** *** ***	*** ** ***	*** ** ***
Срок окупаемости, мес.	**	**	**	**	**	**	**
Инвестиционные издержки							
ЧДД, руб.	*** ** *	*** ** *	*** *** ***	*** ** ***	*** *** ***	*** ** ***	*** ** ***
Срок окупаемости, мес.	**	**	**	**	**	**	**

.....

Рисунок 6. Анализ чувствительности

8. Анализ рисков

8.1. Организационный и управленческий риск

Риск утраты или порчи имущества

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

Меры по снижению (исключению) риска: страхование имущества и ответственности.

Вероятность возникновения данного риска – средняя.

Степень влияния – высокая.

Возможность управления риском – частичная.

Риск низкого спроса на продукцию

Бизнес-план продаж порошковой краски в одной из стран ЕС

Спрос на продукцию спрогнозирован на основе анализа рынка (см. п. *). В таких условиях возникновение рискованной ситуации маловероятно.

Меры по снижению (исключению) риска: организация активных продаж продукции на рынке.

Вероятность возникновения данного риска – ниже средней.

Степень влияния – высокая.

Возможность управления риском – частичная.

Риск высоких цен на продукцию

Планируемые цены будут установлены на уровне цен аналогов. В этой связи возникновение рискованной ситуации маловероятно.

Меры по снижению (исключению) риска: отслеживание тенденций, мониторинг рынка.

Вероятность возникновения данного риска – ниже средней.

Степень влияния – высокая.

Возможность управления риском – частичная.

Риск ошибок в подборе персонала

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

Меры по снижению (исключению) риска: тщательный отбор кандидатов на вакантные должности, использование личного опыта организаторов проекта и связей, при необходимости, использование услуг агентств по подбору персонала.

Вероятность возникновения данного риска – средняя.

Степень влияния – высокая.

Возможность управления риском – полная.

8.2. Риск материально-технического обеспечения

Меры по снижению (исключению) риска: для предотвращения данного риска планируется иметь резервных поставщиков, добиваться от поставщиков конкурентных условий поставки.

Вероятность возникновения данного риска – низкая.

Степень влияния – высокая.

Возможность управления риском – полная.

8.3. Финансовые риски

Риск неплатежей

Негативное влияние данного вида риска проявляется в недостатке средств у предприятия, возникновении кассовых разрывов.

Бизнес-план продаж порошковой краски в одной из стран ЕС

Меры по снижению (исключению) риска: отсрочка платежей не предусматривается.

Вероятность возникновения данного риска – низкая.

Риск недостатка финансирования проекта

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

Меры по снижению (исключению) риска: поскольку финансирование проекта планируется из собственных средств инициатора, предприятия которого имеют хорошую финансовую устойчивость (см. п. *.*), возникновение этого риска маловероятно.

Вероятность возникновения данного риска – низкая.

Степень влияния – высокая.

Возможность управления риском – полная.

8.4. Экономические риски

Риск существенного изменения в системе налогообложения

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

Меры по снижению (исключению) риска: данный вид риска является неуправляемым, возможно применение различных видов страхования. В настоящее время нет данных о законодательных инициативах в области налогообложения, способных серьезно повлиять на рассматриваемый проект.

Вероятность возникновения данного риска – ниже средней.

Степень влияния – высокая.

Возможность управления риском – нет.