Общество с ограниченной ответственностью

уТВЕРЖДАЮ

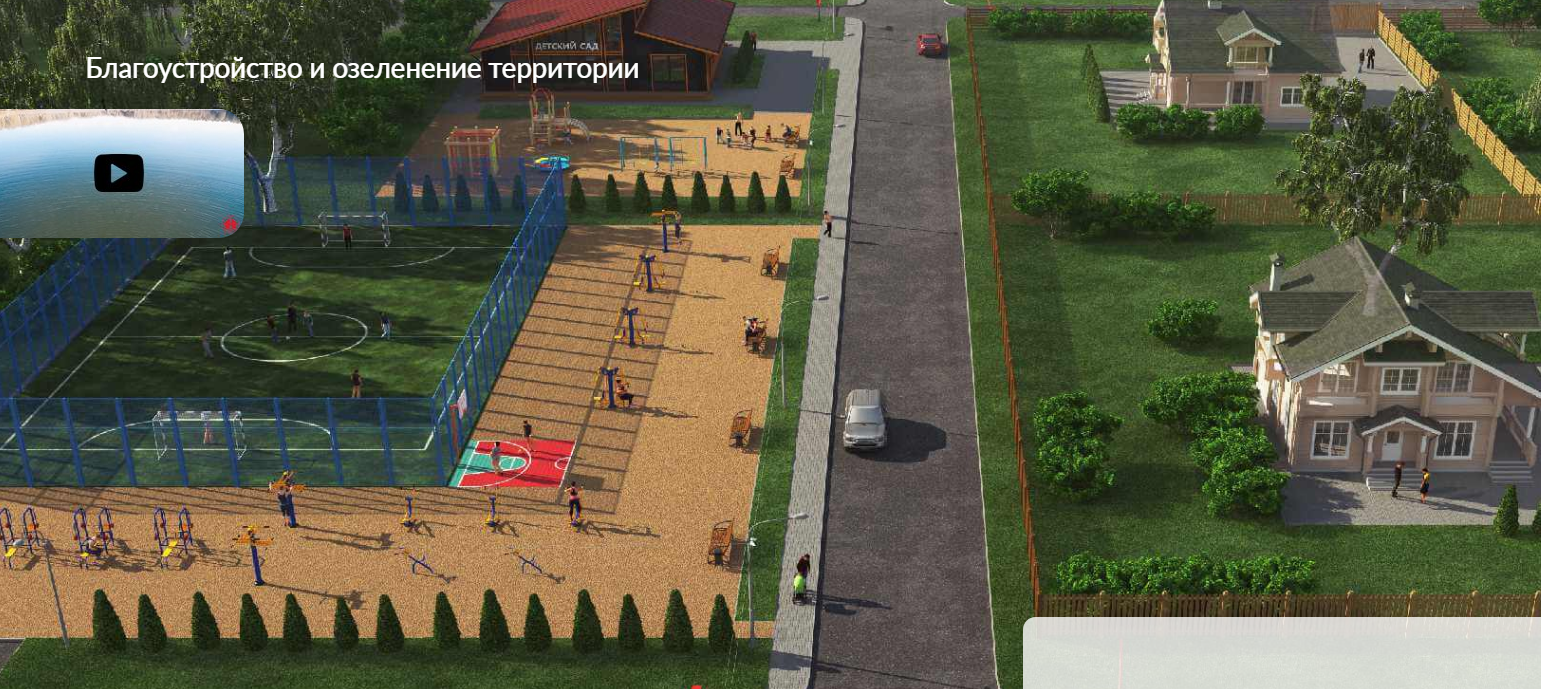
Директор «»

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

18.01.2019 г.

**БИЗНЕС –ПЛАН**

**Строительства коттеджного поселка с современной единообразной архитектурой среднего класса в наукограде Кольцово Новосибирской области на берегу естественного чистого водоема**



2019

Оглавление

7. Финансовый план проекта

7.1 Отчет о финансовых результатах

7.2 Отчет о движении денежных средств

7.3 Баланс

7.4. Анализ эффективности проекта

8. Анализ проектных рисков

8.1 Характеристика рисков проекта

8.2 Анализ чувствительности проекта

# **7. Финансовый план проекта**

# **7.1 Отчет о финансовых результатах**

Общая величина проектной выручки за период май 2019 г.- май 2020 г. составит 118 118 000 руб. На рисунке 1 представлена динамика выручки за весь горизонт планирования. Здесь видно, что продажи начинаются с мая 2019 года, так как на площадке уже построен дом площадью 260 м2. С июня по сентябрь 2019 года продаж не будет, так как в этот период осуществляется строительство коттеджей посёлка. К сентябрю 2019 года будут готовы первые дома, которые планируется выставить на продажу. Поэтому в следующий период выручка появляется с сентября 2019 г.

Рисунок 1– Динамика выручки от реализации готовых домов, руб.

Расчеты выручки в данном проекте выполнены исходя из цены 38 500 руб./м2 . При рассмотрении проекта следует учесть тот факт, что продажная цена может возрастать со временем, когда в эксплуатацию будет введено большее количество домов. Анализ чувствительности проекта к цене реализации коттеджей представлен в разделе 8 настоящего бизнес-плана.

В таблице 1 показан план продаж коттеджей с указанием их площадей.

Таблица 1- План продаж готовых коттеджей, м2

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Наименование | 5/ 2019 | 9/ 2019 | 10/ 2019 | 11/ 2019 | 12/ 2019 | 1/ 2020 | 2/ 2020 | 3/ 2020 | 4/ 2020 | 5/ 2020 | ИТОГО: |
| Дом площадью 90 м2 | 0 | 90 | 0 | 0 | 0 | 0 | 90 | 0 | 0 | 0 | 180 |
| Дом площадью 110 м2 | 0 | 110 | 0 | 110 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 220 |
| Дом площадью 134 м2 | 0 | 0 | 134 | 134 | 0 | 134 | 0 | 0 | 0 | 0 | 402 |
| Дом площадью 140 м2 | 0 | 0 | 140 | 0 | 140 | 0 | 140 | 0 | 0 | 0 | 420 |
| Дом площадью 170 м2 | 0 | 0 | 0 | 0 | 170 | 170 | 0 | 170 | 0 | 0 | 510 |
| Дом площадью 172 м2 | 0 | 0 | 0 | 0 | 172 | 0 | 0 | 0 | 172 | 172 | 516 |
| Дом площадью 180 м2 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 180 | 180 | 0 | 360 |
| Дом площадью 200 м2 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 200 | 200 |
| Дом площадью 260 м2 | 260 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 260 |
| ИТОГО: | 260 | 200 | 274 | 244 | 482 | 304 | 230 | 350 | 352 | 372 | **3 068** |

Из таблицы видно, что общий объем продаж за весь период планирования составляет 3 068 м2 .

Затратная часть строительства выполнена исходя из следующих параметров:

1.Стоимость строительства фундамента (1м2) 4 900 руб.;

2. Стоимость строительства стен и крыш (1м2) 5 400 руб.;

3. Стоимость отделки фасадов и крыш (1м2) 7 400 руб.

4. Затраты на ИТР -420 000 руб./месяц (май 2019-декабрь2019);

5. Расходы на рекламу – 315 000 руб./месяц (май 2019-декабрь2019).

Строительство фундаментов всех 19 домов запланировано на май –август 2019 года, строительство стен и крыш – июнь-сентябрь 2019 г., отделка фасадов и крыш – июль-октябрь 2019 г.

Исходя из такого плана строительства и запланированных текущих затрат сформирован плановый отчет о прибылях и убытках (таблица 2).

Таблица 2 - Отчет о прибылях и убытках, руб.

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Наименование показателя | 5/ 2019 | 6/ 2019 | 7/ 2019 | 8/ 2019 | 9/ 2019 | 10/ 2019 | 11/ 2019 | 12/ 2019 | 1/ 2020 | 2/ 2020 | 3/ 2020 | 4/ 2020 | 5/ 2020 | ИТОГО |
| Выручка (нетто) | 10 010 000 | 0 | 0 | 0 | 7 700 000 | 10 549 000 | 9 394 000 | 18 557 000 | 11 704 000 | 8 855 000 | 13 475 000 | 13 552 000 | 14 322 000 | 118 118 000 |
| Себестоимость | 0 | 819 583 | 819 583 | 819 583 | 15 365 023 | 7 745 983 | 15 411 823 | 819 583 | 7 745 983 | 7 699 183 | 819 583 | 819 583 | 819 583 | 59 705 080 |
| в том числе |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| Сырье и материалы | 0 | 0 | 0 | 0 | 14 545 440 | 6 926 400 | 14 592 240 | 0 | 6 926 400 | 6 879 600 | 0 | 0 | 0 | 49 870 080 |
| Возмещение расходов будущих периодов (покупка земли, коммуникации и единовременная реклама) | 0 | 819 583 | 819 583 | 819 583 | 819 583 | 819 583 | 819 583 | 819 583 | 819 583 | 819 583 | 819 583 | 819 583 | 819 583 | 9 835 000 |
| Валовая прибыль | 10 010 000 | -819 583 | -819 583 | -819 583 | -7 665 023 | 2 803 017 | -6 017 823 | 17 737 417 | 3 958 017 | 1 155 817 | 12 655 417 | 12 732 417 | 13 502 417 | 58 412 920 |
| Оплата административного и коммерческого персонала | 529 200 | 529 200 | 529 200 | 529 200 | 529 200 | 529 200 | 529 200 | 529 200 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 4 233 600 |
| Коммерческие расходы | 315 000 | 315 000 | 315 000 | 315 000 | 315 000 | 315 000 | 315 000 | 315 000 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 2 520 000 |
| Прибыль (убыток) от операционной деятельности | 9 165 800 | -1 663 783 | -1 663 783 | -1 663 783 | -8 509 223 | 1 958 817 | -6 862 023 | 16 893 217 | 3 958 017 | 1 155 817 | 12 655 417 | 12 732 417 | 13 502 417 | 51 659 320 |
| Прибыль до налогообложения | 9 165 800 | -1 663 783 | -1 663 783 | -1 663 783 | -8 509 223 | 1 958 817 | -6 862 023 | 16 893 217 | 3 958 017 | 1 155 817 | 12 655 417 | 12 732 417 | 13 502 417 | 51 659 320 |
| Налог на прибыль | 900 060 | 0 | 0 | 0 | 77 000 | 105 490 | 93 940 | 185 570 | 1 209 435 | 929 775 | 1 414 875 | 1 422 960 | 1 503 810 | 7 842 915 |
| **Чистая прибыль (убыток)** | **8 265 740** | **-1 663 783** | **-1 663 783** | **-1 663 783** | **-8 586 223** | **1 853 327** | **-6 955 963** | **16 707 647** | **2 748 582** | **226 042** | **11 240 542** | **11 309 457** | **11 998 607** | **43 816 405** |

Рисунок 2 - Динамика чистой прибыли, руб.

# За весь период планирования чистая прибыль составляет 43 816 405 руб. Она имеет скачкообразную динамику, так как продажи готовых домов не постоянны и их динамика не характеризую нарастающую динамику (рисунок 2). Но, в целом за период проект приносит прибыль.

# **7.2 Отчет о движении денежных средств**

Суммарный накопленный свободный денежный поток проекта за плановый период составит 88 609 555 руб. За период реализации проекта поток от операционной деятельности составит 53 651 405 руб., поток от финансовой деятельности 53 124 340 руб., поток от инвестиционной деятельности -18 166 190 руб. Динамика денежного потока по видам деятельности представлена на рисунке 3.

Рисунок 3 - Движение денежных средств проекта, руб.

С начала периода реализации проекта планируются единовременные инвестиционные затраты по следующим направлениям:

1. Оплата коммуникаций 13 000 000 руб.,

2. Покупка земли 6 000 000 руб.

3. Единовременные расходы на рекламу 670 000 руб.

Учитывая инвестиционные и операционные расходы, проект требует привлечения средств инвестора в размере 53 124 340 руб.

Начиная с октября 2019 года, проект финансируется за счет внутренних источников (формирования прибыли).

В таблице 3 представлена динамика движения денежных средств в разрезе операционной, инвестиционной и финансовой деятельности.

Таблица 3 - Отчет о движении денежных средств, руб.

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **Наименование показателя** | **5/ 2019** | **6/ 2019** | **7/ 2019** | **8/ 2019** | **9/ 2019** | **10/ 2019** | **11/ 2019** | **12/ 2019** | **1/ 2020** | **2/ 2020** | **3/ 2020** | **4/ 2020** | **5/ 2020** | **ИТОГО** |
| Поступления от продаж | 10 010 000 | 0 | 0 | 0 | 7 700 000 | 10 549 000 | 9 394 000 | 18 557 000 | 11 704 000 | 8 855 000 | 13 475 000 | 13 552 000 | 14 322 000 | 118 118 000 |
| Затраты на материалы и комплектующие | -3 165 400 | -7 672 560 | -13 525 360 | -13 180 320 | -8 818 840 | -3 507 600 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | -49 870 080 |
| Зарплата | -420 000 | -420 000 | -420 000 | -420 000 | -420 000 | -420 000 | -420 000 | -420 000 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | -3 360 000 |
| Затраты на рекламу | -315 000 | -315 000 | -315 000 | -315 000 | -315 000 | -315 000 | -315 000 | -315 000 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | -2 520 000 |
| Налоги | -1 009 260 | -109 200 | -109 200 | -109 200 | -186 200 | -214 690 | -203 140 | -294 770 | -1 209 435 | -929 775 | -1 414 875 | -1 422 960 | -1 503 810 | -8 716 515 |
| **Денежные потоки от операционной деятельности** | **5 100 340** | **-8 516 760** | **-14 369 560** | **-14 024 520** | **-2 040 040** | **6 091 710** | **8 455 860** | **17 527 230** | **10 494 565** | **7 925 225** | **12 060 125** | **12 129 040** | **12 818 190** | **53 651 405** |
| Оплата расходов будущих периодов | -19 670 000 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | -19 670 000 |
| Прирост чистого оборотного капитала | 1 219 260 | -900 060 | 0 | 0 | 77 000 | 28 490 | -11 550 | 91 630 | 704 665 | -279 660 | 485 100 | 8 085 | 80 850 | 1 503 810 |
| **Денежные потоки от инвестиционной деятельности** | **-18 450 740** | **-900 060** | **0** | **0** | **77 000** | **28 490** | **-11 550** | **91 630** | **704 665** | **-279 660** | **485 100** | **8 085** | **80 850** | **-18 166 190** |
| Поступления собственного капитала | 13 350 400 | 9 416 820 | 14 369 560 | 14 024 520 | 1 963 040 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 53 124 340 |
| **Денежные потоки от финансовой деятельности** | **13 350 400** | **9 416 820** | **14 369 560** | **14 024 520** | **1 963 040** | **0** | **0** | **0** | **0** | **0** | **0** | **0** | **0** | **53 124 340** |
| **Суммарный денежный поток за период** | **0** | **0** | **0** | **0** | **0** | **6 120 200** | **8 444 310** | **17 618 860** | **11 199 230** | **7 645 565** | **12 545 225** | **12 137 125** | **12 899 040** | **88 609 555** |

# Таблица 3 демонстрирует стабильное нарастание свободного денежного потока, начиная с октября 2019 г. Это обусловлено, прежде всего тем, что уже с октября 2019 года денежный поток от операционной деятельности становится положительным. То есть продажи перекрывают текущие затраты, что положительно характеризует проект.

# **7.3 Баланс**

Стоимость активов проекта на конец планируемого периода (май 2020 г.) составляет 98 444 555 руб. 100 % активов составляют оборотные активы (готовая продукция), так как все основные средства (оборудование) имеются у предприятия-инициатора проекта. На рисунке 4 представлена динамика активов по месяцам.

Рисунок 4 - Динамика активов, руб.

В таблице 4 представлена динамика баланса за весь планируемый период по месяцам. Состав активов аналогичен каждый месяц – оборотные активы.

На рисунке 5 представлена структура пассивов на конец периода. Из рисунка видно, что основной удельный вес источников финансирования – собственный капитал (средства собственников и сформированная нераспределенная прибыль).

Рисунок 5- Структура пассива баланса на конец периода (май 2020 г.)

Таблица 4 - Баланс, руб.

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Наименование показателя | 5/ 2019 | 6/ 2019 | 7/ 2019 | 8/ 2019 | 9/ 2019 | 10/ 2019 | 11/ 2019 | 12/ 2019 | 1/ 2020 | 2/ 2020 | 3/ 2020 | 4/ 2020 | 5/ 2020 |
| Денежные средства | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 6120200 | 14564510 | 32183370 | 43382600 | 51028165 | 63573390 | 75710515 | 88609555 |
| Авансы уплаченные | 19670000 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Готовая продукция | 3165400 | 10837960 | 24363320 | 37543640 | 31817040 | 28398240 | 13806000 | 13806000 | 6879600 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Незавершенное производство | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Материалы и комплектующие | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| НДС на приобретенные товары | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Расходы будущих периодов | 0 | 18850417 | 18030833 | 17211250 | 16391667 | 15572083 | 14752500 | 13932917 | 13113333 | 12293750 | 11474167 | 10654583 | 9835000 |
| Прочие оборотные активы | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Суммарные оборотные активы | ***22835400*** | ***29688377*** | ***42394153*** | ***54754890*** | ***48208707*** | ***50090523*** | ***43123010*** | ***59922287*** | ***63375533*** | ***63321915*** | ***75047557*** | ***86365098*** | ***98444555*** |
| Суммарные внеоборотные активы | ***0*** | ***0*** | ***0*** | ***0*** | ***0*** | ***0*** | ***0*** | ***0*** | ***0*** | ***0*** | ***0*** | ***0*** | ***0*** |
| = ИТОГО АКТИВОВ | **22835400** | **29688377** | **42394153** | **54754890** | **48208707** | **50090523** | **43123010** | **59922287** | **63375533** | **63321915** | **75047557** | **86365098** | **98444555** |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| Расчеты с бюджетом | 1009260 | 109200 | 109200 | 109200 | 186200 | 214690 | 203140 | 294770 | 1209435,2 | 929775 | 1414875 | 1422960 | 1503810 |
| Расчеты с персоналом | 210000 | 210000 | 210000 | 210000 | 210000 | 210000 | 210000 | 210000 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Суммарные краткосрочные обязательства | ***1219260*** | ***319200*** | ***319200*** | ***319200*** | ***396200*** | ***424690*** | ***413140*** | ***504770*** | ***1209435,2*** | ***929775*** | ***1414875*** | ***1422960*** | ***1503810*** |
| Средства собственников | 13350400 | 22767220 | 37136780 | 51161300 | 53124340 | 53124340 | 53124340 | 53124340 | 53124340 | 53124340 | 53124340 | 53124340 | 53124340 |
| Нераспределенная прибыль | 8265740 | 6601956,7 | 4938173,3 | 3274390 | -5311833,3 | -3458506,7 | -10414470 | 6293176,7 | 9041758,2 | 9267799,9 | 20508342 | 31817798 | 43816405 |
| Суммарный собственный капитал | ***21616140*** | ***29369177*** | ***42074953*** | ***54435690*** | ***47812507*** | ***49665833*** | ***42709870*** | ***59417517*** | ***62166098*** | ***62392140*** | ***73632682*** | ***84942138*** | ***96940745*** |
| = ИТОГО ПАССИВОВ | **22835400** | **29688377** | **42394153** | **54754890** | **48208707** | **50090523** | **43123010** | **59922287** | **63375533** | **63321915** | **75047557** | **86365098** | **98444555** |

# **7.4. Анализ эффективности проекта**

Для расчета показателей эффективности (таблица 5) была принята норма дисконта 30%. Она соответствует планируемым ожиданиям доходности инвестора, а также учитывает величину риск проекта.

Значения показателей эффективности получены исходя из базовых параметров и сформированного прогнозного денежного потока.

Таблица 5 - Показатели окупаемости и эффективности проекта

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Показатели | Единицы измерения | Значение |
| Простой срок окупаемости | лет | 0,85 |
| Чистая приведенная стоимость (NPV) | руб. | 25 640 491 |
| Дисконтированный срок окупаемости (PBP) | лет | 0,88 |
| Норма доходности дисконтированных затрат (PI) | разы | 1,5 |

Чистая приведенная стоимость проекта за период реализации проекта имеет положительную величину. Таким образом, инвесторы за рассматриваемый период получат сверх вложенных инвестиций и требуемой нормы доходности 25 640 491 руб.

Простой и дисконтированный срок окупаемости проекта составляют около 11 месяцев. На рисунке 6 и в таблице 6 видно, что накопленный дисконтированный денежный поток становится положительным в 11 месяце реализации проекта.

Таблица 6- Расчет дисконтированного денежного потока, руб.

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Наименование показателя | 5/ 2019 | 6/ 2019 | 7/ 2019 | 8/ 2019 | 9/ 2019 | 10/ 2019 | 11/ 2019 | 12/ 2019 | 1/ 2020 | 2/ 2020 | 3/ 2020 | 4/ 2020 | 5/ 2020 |
| Чистый денежный поток | -13 350 400 | -9 416 820 | -14 369 560 | -14 024 520 | -1 963 040 | 6 120 200 | 8 444 310 | 17 618 860 | 11 199 230 | 7 645 565 | 12 545 225 | 12 137 125 | 12 899 040 |
| Дисконтированный чистый денежный поток | -13 350 400 | -9 272 446 | -13 932 323 | -13 389 307 | -1 845 395 | 5 665 207 | 7 696 697 | 15 812 773 | 9 897 111 | 6 653 036 | 10 749 266 | 10 240 147 | 10 716 126 |
| Дисконтированный поток нарастающим итогом | -13 350 400 | -22 622 846 | -36 555 169 | -49 944 476 | -51 789 871 | -46 124 664 | -38 427 967 | -22 615 194 | -12 718 083 | -6 065 047 | 4 684 218 | 14 924 365 | 25 640 491 |

Рисунок 6- Дисконтированный поток нарастающим итогом

# **8. Анализ проектных рисков**

# **8.1 Характеристика рисков проекта**

В процессе реализации проекта есть вероятность возникновения следующих рисков:

1. Продажа участков земли конкурентам. В случае если будет принят вариант: провести переговоры с собственником земли на бронирование или покупку в рассрочку всех участков в поселке, то есть вероятность продажи этих участков конкурентам. Степень риска высокая.

Для снижения риска рассматривается вариант заключения договора на приобретение всех участков земли в коттеджном поселке до начала реализации проекта. В финансовой моделе, разработанной для обоснования эффективности данного проекта и описанной в разделе 7 настоящего бизнес-плана, принят вариант единовременной оплаты участков земли в начале реализации проекта.

2. Не выполнение обязательств компанией-собственником земли по договору строительства коммуникаций и благоустройству поселка. Степень средняя.

В процессе реализации проекта компания-инициатор проекта планирует наблюдать за темпами реализации обязательств компанией -партнером и оценивать степень достижения результатов в поставленные сроки. Таким образом, планируется, влиять на ситуацию на ранних стадиях отставания от плана выполнения работ путем переговоров или действовать по обстоятельствам в рамках договора.

3. Вероятность появления на рынке предложений с более выгодной ценой.

Достичь более низкой себестоимости строительства, не ухудшая качества не возможно. В проекте заложена себестоимость 1 м2 - 17 000 руб. (без учета земли и коммуникаций). Это низкая себестоимость для данного вида строительства. Более того, наличие реальных конкурентных преимуществ возводимых коттеджей и самого коттеджного поселка можно использовать для продвижения проекта потенциальным покупателям. Вероятность средняя.

4. Отказ потенциальных покупателей от покупки понравившегося дома. Одной из причин такого отказа (наиболее вероятной) является отказ в предоставлении покупателю кредита в банке. Степень риска средняя.

Для снижения влияния данного фактора риска планируется разработать несколько предложений покупки дома без участия банков на индивидуальных условиях:

- аренда дома с правом выкупа;

-беспроцентная рассрочка оплаты дома на год;

- помощь при продаже объектов недвижимости потенциального покупателя.

5. Низкий спрос на дома на старте продаж по причине маленького числа жильцов в строящемся поселке. Степень средняя.

Влияние данного фактора риска может быть снижено путем снижения цен значительно ниже, чем у конкурентов или путем предложения дополнительных бонусов в виде озеленения участка и др. Альтернативным вариантом может быть создание искусственного ажиотаж в рекламной компании и личное общение с клиентом.

# **8.2 Анализ чувствительности проекта**

Анализ чувствительности проекта был проведен по трем факторам:

1. Величина инвестиционных затрат;
2. Объем реализации;
3. Цена реализации.

Результативным показателем выбран показатель NPV.

Проведенный анализ чувствительности показал, что проект позволяет повысить общую величину инвестиционных затрат на 140 % (рисунок 7). Это существенно, поэтому данный фактор риска не принципиален для проекта.

Рисунок 7- Динамика NPV в зависимости от изменения суммы инвестиционных затрат, руб.

В отличии от объема инвестиций, объем продаж является существенным фактором риска. Чистый дисконтированный доход остается положительным при снижении объема продаж на 26% (рисунок 8).

Рисунок 8 –Динамика NPV в зависимости от изменения объема продаж затрат, руб.

В финансовой моделе проекта базовой ценой продаж прията цена 38 500 руб. за 1 м2 . При этом цена может быть снижена на первоначальном этапе реализации проекта и повышена по мере реализации проекта. Поэтому анализ чувствительности проекта к цене реализации является существенным. Результирующий показатель (NPV) остается положительным при падении цены на более чем на 26 % (рисунок 9). Но это при условии, что цена будет таковой на протяжении всего периода реализации.

Рисунок 9 - Динамика NPV в зависимости от изменения суммы цены реализации, руб.

Таким образом, наибольшее влияние на результат проекта оказывают цена реализации и объем продаж.