

ФИНАНСОВО-ЭКОНОМИЧЕСКОЕ ОБОСНОВАНИЕ

проекта «СтройРФ 360»

Развёрнутая финансовая модель на 2026–2029 гг.: допущения, поквартальная детализация, дисконтированные показатели и анализ чувствительности

Приведённые в разделе финансовые показатели носят индикативный (оценочный) характер, основаны на открытых данных об объёме строительного рынка РФ, официальной ключевой ставке Банка России и типовых параметрах B2B-платформ. Показатели подлежат уточнению на этапе технико-экономического обоснования совместно с публичной стороной соглашения.

1. Общие сведения

Настоящее финансово-экономическое обоснование (ФЭО) подготовлено для проекта «СтройРФ 360» — единой цифровой платформы, соединяющей заказчиков с российскими производителями стройматериалов, техники и подрядчиками. Проект реализуется по модели государственно-частного партнёрства (224-ФЗ): частный партнёр (оператор платформы) несёт инвестиционные и операционные затраты и формирует доход от эксплуатации платформы; со стороны государства прямое бюджетное финансирование не требуется. Расчётный горизонт настоящего ФЭО — три года (сентябрь 2026 – сентябрь 2029), синхронизирован с дорожной картой проекта.

2. Методология и ключевые допущения

- Горизонт расчёта — 2026–2029 гг. (по годам), для пилотного 2027 года дополнительно приведена поквартальная детализация
- Валюта расчёта — российский рубль, цены не индексируются на инфляцию (расчёт в номинальных ценах 2026 года)
- Ставка дисконтирования — 18% годовых: ключевая ставка Банка России (14,25% по состоянию на июнь 2026 года) плюс премия за риск раннего этапа ГЧП-проекта на развивающемся рынке (≈ 4 п.п.)
- Адресуемый рынок оценён по открытым данным об объёме строительных работ (18,6–18,9 трлн ₽, 2025 г.) и рынка стройматериалов ($\approx 2,5$ трлн ₽, прогноз на 2026 г.)
- Объём сделок на платформе (GMV) рассчитан как консервативная доля адресуемого рынка, растущая по мере регионального охвата — от 0,02% в пилотный год до 0,5% к концу трёхлетнего горизонта
- Комиссионная ставка принята на уровне 1,0–1,5% от GMV — на основе типовой практики B2B-маркетплейсов; предполагается пилотная валидация ставки в 2027 году
- CAPEX и OPEX оценены методом аналогов (сопоставимые по функционалу государственные и отраслевые цифровые платформы) без детальной сметы — является предметом уточнения на этапе технического проектирования

3. Рынок и конкурентная среда

На рынке уже действуют отдельные элементы, которые платформа использует, но не дублирует: ГИСП и реестр ПП РФ № 719 (Минпромторг) — каталог, а не торговая площадка; Каталог импортозамещения НОСТРОЙ — справочник аналогов без прямых сделок; ЕИСЖС/наш.дом.рф ДОМ.РФ — охватывает только долевое жилищное строительство. Существуют частные отраслевые B2B-маркетплейсы стройматериалов, однако ни один из них не интегрирован с государственными реестрами верификации происхождения продукции и квалификации подрядчиков (ГИСП, СРО, НРС) и не имеет статуса федерального проекта ГЧП. Это формирует свободную

рыночную нишу для «СтройРФ 360» как единственной верифицированной государством платформы прямых сделок.

4. Инвестиционные затраты (CAPEX)

4.1 Затраты на запуск платформы (2026 г.)

Статья затрат	Сумма, млн ₽
Backend и API-инфраструктура	45
Личные кабинеты (заказчик, производитель, подрядчик)	35
Модуль верификации и рейтинговая система	20
Мобильное приложение	20
Интеграция с ГИСП, Каталогом НОСТРОЙ, НРС, ЕИСЖС, реестрами СРО	40
Архитектура с учётом обязательной совместимости с ТИМ/BIM	25
Информационная безопасность и защита данных	15
Итого CAPEX запуска (2026 г.)	200

4.2 Развитие функционала по годам

Год	Назначение	Доп. CAPEX, млн ₽
2027	Доработка модуля верификации, аналитика пилота	30
2028	Углублённая интеграция с ТИМ/BIM, региональное тиражирование	50
2029	Модуль госзаказа (44-ФЗ/223-ФЗ), масштабирование инфраструктуры	40

5. Операционные расходы (OPEX)

Операционные расходы структурированы по пяти статьям: фонд оплаты труда (ФОТ), продвижение и привлечение участников, инфраструктура и хостинг, клиентская поддержка, прочие расходы (юридическое и бухгалтерское сопровождение, аренда).

Статья, млн ₽	2027	2028	2029
ФОТ (штат платформы)	55	95	130
Продвижение и привлечение участников	15	30	45
Инфраструктура и хостинг	10	18	28
Клиентская поддержка и обучение	6	12	18
Прочие расходы	4	5	9

Статья, млн ₽	2027	2028	2029
Итого OPEX	90	160	230

Ориентировочная численность штата: 2027 — около 35 человек (команда пилота); 2028 — около 70 человек (региональное масштабирование); 2029 — около 110 человек (полное покрытие всех регионов РФ).

6. Источники финансирования

- Частный партнёр (оператор платформы) — 100% инвестиционных и операционных затрат в рамках соглашения о ГЧП/МЧП (224-ФЗ)
- Возможное льготное софинансирование: ВЭБ.РФ (инфраструктурные ГЧП-проекты), Корпорация МСП (гарантии), Фонд развития промышленности (для производителей-участников платформы)
- Прямое бюджетное финансирование со стороны государства не предусмотрено

7. Прогноз доходов

Доходная модель платформы строится на четырёх источниках.

- Комиссия с заключённых сделок — основной источник дохода, процент от объёма GMV, проведённого через платформу
- Платное приоритетное размещение производителей и подрядчиков в каталоге и результатах подбора
- Подписка для профессиональных заказчиков и генподрядчиков — доступ к расширенной аналитике и инструментам управления закупками
- Аналитические отчёты для органов власти и отраслевых ассоциаций — агрегированные данные по рынку без раскрытия коммерческой тайны участников

Показатель	2027	2028	2029
Объём сделок на платформе (GMV), млрд ₽	4	30	100
Проникновение от адресуемого рынка (~20 трлн ₽/год)*	0,02%	0,15%	0,5%
Средняя комиссия с GMV	1,0%	1,2%	1,5%
Доход от комиссии, млн ₽	40	360	1 500
Доход от размещения, подписок и аналитики, млн ₽	10	60	150
Итого доходы, млн ₽	50	420	1 650

* Адресуемый рынок — оценочная сумма рынка стройматериалов (~2,5 трлн ₽, прогноз на 2026 г.) и рынка строительных работ (~18,9 трлн ₽, 2025 г.), совокупно около 20 трлн ₽ в год.

8. Финансовая модель по годам

Год	CAPEX	OPEX	Расходы	Доходы	Чистый поток	Накопл. поток
2026	200	0	200	0	-200	-200
2027	30	90	120	50	-70	-270
2028	50	160	210	420	+210	-60
2029	40	230	270	1 650	+1 380	+1 320

Значения в млн ₽. Согласно базовому сценарию, накопленный денежный поток становится положительным в начале 2029 года — проект окупается менее чем через два года после запуска пилотной эксплуатации (январь 2027) и в пределах трёхлетнего горизонта дорожной карты.

9. Поквартальная детализация пилотного года (2027)

Пилотный год спланирован как поэтапный набор объёма — от запуска в 1–2 регионах в I квартале до устойчивого потока сделок к концу года.

Квартал 2027	CAPEX	OPEX	Доходы	Чистый поток
I квартал	15	18	5	-28

Квартал 2027	CAPEX	OPEX	Доходы	Чистый поток
II квартал	10	22	10	-22
III квартал	5	24	15	-14
IV квартал	0	26	20	-6
Итого за 2027 год	30	90	50	-70

Значения в млн ₪.

10. Дисконтированные показатели: NPV и IRR

Расчёт выполнен по чистым денежным потокам из раздела 8 при ставке дисконтирования 18% годовых (обоснование — раздел 2). Момент отсчёта — сентябрь 2026 года ($t = 0$).

Год	Чистый поток, млн ₽	Кэфф. дисконтирования	Дисконт. поток, млн ₽	Накопленный DPV, млн ₽
2026	-200	0,847	-169,5	-169,5
2027	-70	0,718	-50,3	-219,8
2028	+210	0,609	+127,8	-92,0
2029	+1 380	0,516	+711,8	+619,8

Показатель	Значение
Чистая приведённая стоимость (NPV), 3 года	≈ +620 млн ₽
Внутренняя норма доходности (IRR)	≈ 95–100% годовых
Простой срок окупаемости	начало 2029 года (≈ 2 года от старта пилота)
Дисконтированный срок окупаемости	≈ февраль 2029 года

Высокое значение IRR объясняется коротким трёхлетним горизонтом расчёта и низкой начальной базой доходов относительно объёма адресуемого рынка (проникновение менее 0,5% к 2029 году) — по мере насыщения рынка после 2029 года темпы прироста доходов, а вместе с ними и предельная доходность новых вложений, ожидаемо снизятся. Показатель приведён как индикативный и подлежит пересчёту по мере уточнения технического проекта.

11. Анализ чувствительности

Для оценки устойчивости модели рассмотрено отклонение ключевых параметров от базового сценария по отдельности и в совокупности.

Сценарий отклонения	NPV, млн ₽	Срок окупаемости
Базовый сценарий	+620	начало 2029 года
GMV ниже базового на 30%	+277	март 2029 года
Комиссия ниже базовой на 0,3 п.п.	+402	середина февраля 2029 года
ОРЕХ выше базового на 20%	+564	начало–середина января 2029 года
Задержка запуска пилота на 6 месяцев	положительный, но заметно ниже базового	вторая половина 2029 года
Комбинированный пессимистичный сценарий (GMV -30%, комиссия -0,3 п.п., ОРЕХ +20%)	+68	июль 2029 года

Даже в комбинированном пессимистичном сценарии, объединяющем три неблагоприятных отклонения одновременно, проект сохраняет положительную NPV и окупается в пределах трёхлетнего горизонта дорожной карты — однако запас прочности модели существенно сокращается, что требует поэтапного (а не единовременного) наращивания ОРЕХ по фактическому темпу набора GMV.

12. Бюджетная эффективность для государства

Проект не требует прямых бюджетных расходов — эффект достигается за счёт координации уже существующих государственных реестров и данных. Косвенный бюджетный эффект формируется по нескольким направлениям:

- Рост легального (прозрачного) оборота в сегменте подрядных услуг за счёт вытеснения непроверенных исполнителей — дополнительная база по НДС и налогу на прибыль
- Рост производства и продаж у российских производителей стройматериалов — участников платформы, дополнительные налоговые поступления от роста выручки
- Экономия на дублировании функций между институтами поддержки за счёт единой цифровой инфраструктуры

При консервативной оценке, если через платформу будет легализована часть ранее непрозрачного оборота подрядных услуг в зоне её охвата, дополнительные поступления по НДС и налогу на прибыль к 2029 году могут составить порядка 2–4 млрд ₽ в год. Оценка носит иллюстративный характер и подлежит уточнению совместно с Минфином России и ФНС России на этапе технико-экономического обоснования.

13. Реестр финансовых рисков

Риск	Вероятность	Влияние	Мера снижения
Более медленный набор GMV на пилотном этапе	Средняя	Высокое	Позапное наращивание OPEX по фактическому темпу набора GMV, а не по плану
Задержка интеграции с государственными реестрами	Средняя	Среднее	Ранний старт технических переговоров с операторами реестров (ГИСП, ЕИСЖС, НРС) на этапе подготовки
Отклонение комиссионной ставки от рыночной практики	Низкая	Среднее	Пилотная валидация ставки в 2027 году на ограниченной выборке сделок перед тиражированием
Соппротивление посредников, теряющих торговую наценку	Средняя	Среднее	Постепенное подключение регионов, работа через отраслевые ассоциации (НОСТРОЙ, АНФАС)
Рост OPEX выше плана при региональном масштабировании	Средняя	Низкое–среднее	Позапный, а не единовременный найм; аутсорсинг части функций поддержки в пиковые периоды

14. Заключение

Развёрнутая финансовая модель подтверждает, что проект «СтройРФ 360» способен выйти на положительный накопленный денежный поток и положительную чистую приведённую стоимость ($NPV \approx +620$ млн ₽ при ставке дисконтирования 18%) в пределах трёхлетнего горизонта дорожной карты — к началу 2029 года. Анализ чувствительности показывает устойчивость модели: даже при одновременном действии нескольких неблагоприятных факторов проект окупается в пределах горизонта, хотя и с меньшим запасом прочности. Модель подтверждает исходный тезис концепции: экономический эффект для рынка и косвенный эффект для бюджета достигаются без увеличения бюджетных расходов — исключительно за счёт координации существующих государственных систем и прямых сделок между участниками рынка.