

БИЗНЕС ПЛАН

**ИНВЕСТИЦИОННОГО ПРОЕКТА ПО
МОДЕРНИЗАЦИИ ДЕЙСТВУЮЩЕГО
ПРЕДПРИЯТИЯ ПО ПРОИЗВОДСТВУ МЯСНЫХ
ПРОДУКТОВ И ПОЛУФАБРИКАТОВ И
РАСШИРЕНИЮ ЕГО ДЕЯТЕЛЬНОСТИ.**

ИНИЦИАТОР ПРОЕКТА: СХППК «XXXXXXXXXXXX».

2018 ГОД.

МЕМОРАНДУМ О КОНФИДЕНЦИАЛЬНОСТИ

Данный бизнес-план предоставляется на рассмотрение на конфиденциальной основе исключительно для принятия решения по его финансированию и не может быть использован для копирования или каких-либо других целей, а, также, передаваться третьим лицам.

СХППК «XXXXXXXXXX» обращает внимание на то, что информация, изложенная ниже, является конфиденциальной, частной, и представляет собой объект нематериального внешнего права. Все права на ее использование, права, обязанности и доходы, вытекающие из существующих контрактов, работ в незавершенной фазе, также принадлежат СХППК «XXXXXXXXXX».

Конфиденциальная информация включает, но не ограничена, ретроспективную и прогнозную финансовую информацию, распределение дохода и стратегические планы СХППК «XXXXXX», что является ценным активом, который обеспечивает ему существенное конкурентное преимущество.

Принимая на рассмотрение данный бизнес-план, получатель берет на себя ответственность и гарантирует сохранить в секрете конфиденциальную информацию и возратить данную копию СХППК «XXXXXX», если он не намерен инвестировать капитал в рассматриваемый проект.

Все данные, оценки, планы, предложения и выводы, приведенные по данному проекту, касающиеся его потенциальной прибыльности, объемов реализации, расходов, основываются на согласованных мнениях участников разработки инвестиционного проекта. Аудиторской или специальной проверки всех данных не производилось.

Подписи сторон:

От Инициатора:

От Потенциального Инвестора:

_____/_____/_____

_____/_____/_____

ОГЛАВЛЕНИЕ

1. Резюме
2. Описание предприятия
3. Анализ рынка и маркетинговая стратегия
 - 3.1. Описание проекта
 - 3.2. История проекта
 - 3.3. Стратегия проекта
 - 3.4. Социальная значимость проекта
 - 3.5. Смежные отрасли получения прибыли
 - 3.6. Развитие и перспективы отрасли
 - 3.7. Конъюнктура регионального рынка конкурентов
 - 3.8. Цены
 - 3.9. Анализ и концепция маркетинга
 - 3.10. Продажа продукции
6. Производственный план
7. Макроэкономическое окружение
8. Штатное расписание, персонал и затраты
9. Затраты
10. Оборотный капитал
11. Нематериальные активы и Основные средства
12. План-график капитальных затрат
13. Источники финансирования
14. Финансовый план
 - 14.1. Прогнозная финансовая отчетность
 - 14.1.1. Прогнозный баланс
 - 14.1.2. Прогнозный отчет о прибылях и убытках
 - 14.1.3. Cash Flow
 - 14.1.4. Анализ проекта
 - 14.1.5. Прогнозные отчеты
15. Оценка рисков

1. РЕЗЮМЕ.

Название проекта: Инвестиционный проект по модернизации действующего предприятия по производству мясных продуктов и полуфабрикатов и расширению его деятельности» - развитие и рост бизнеса, перенос бизнес-модели компании на новые рынки.

Наименование инициатора: Сельскохозяйственный потребительский перерабатывающий кооператив «XXXXXXXXXXXX» созданный на основе добровольческого объединения сельскохозяйственных товаропроизводителей (физических и юридических лиц).

Ответственный за реализацию проекта: XXXXXXXXXXXXX.

Фактический адрес: XXXXXXXXXXXXX.

Суть проекта: модернизация и расширение деятельности действующего сельско-хозяйственного предприятия по производству мясных продуктов питания и мясных полуфабрикатов.

Место реализации проекта: XXXXXXXXXXXXX.

Цели и задачи проекта:

- модернизация и расширение деятельности действующего производства мясных продуктов питания на базе существующего юридического лица с полностью частным капиталом;
- модернизация и расширение деятельности действующего производства мясных полуфабрикатов на базе существующего юридического лица с полностью частным капиталом;
- модернизация и расширение деятельности действующего производства колбас на базе существующего юридического лица с полностью частным капиталом;
- комплектация действующего производства дополнительным технологическим оборудованием;
- расширение собственной производственной базы;
- вывод на внутренний рынок качественных и не дорогих мясных продуктов питания с последующим выходом на рынки соседних регионов в сегментах оптово-розничных продаж продуктов питания для гражданского населения, юридических лиц и государственных структур;
- удовлетворение потребностей гражданского населения внутреннего рынка и соседних регионов в качественных и не дорогих продуктах питания формата «ЭКО»;
- создание здоровой конкурентной среды в низком и среднем ценовых сегментах соответствующего сектора республиканской экономики;
- решение задач и проблем импортозамещения;

- создание новых рабочих мест;
- построение обширной сбытовой сети;
- укрепление позиций компании в производственном и торговом сегментах бизнеса;
- значительное увеличение прибыли за счет активных продаж, как конкретной производимой продукции, так и сопутствующих смежных услуг.

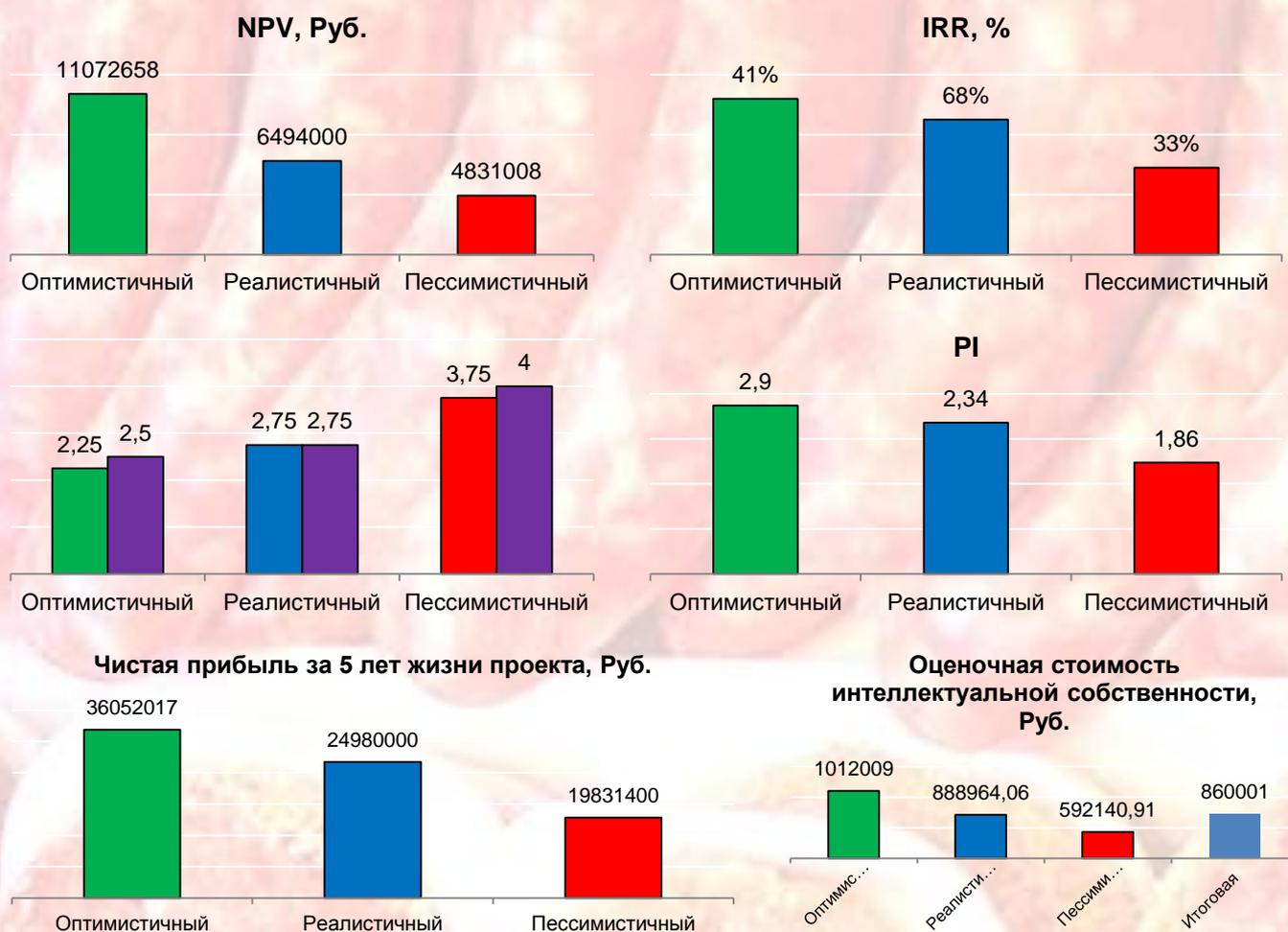
Особенности реализации проекта:

Общая сумма инвестиций составляет 2 949 024,00 Руб.

Источники финансирования:

- собственные средства Инициатора: 00,00 Руб.
- средства инвестора/кредитора: 2 949 024,00 Руб.

Основные показатели эффективности проекта:



Оценочная стоимость интеллектуальной собственности: оценка нематериальных активов (интеллектуальной собственности) по предлагаемому к реализации проекту, рассчитывалась и определялась от величины прогнозируемой полученной выручки при неравномерном денежном потоке, согласно международных стандартов оценки ИС IAS38, по следующим формулам:

$$V = K_{ROYL} * K_p * \sum_{n=1}^n \frac{GS_n}{(1+WACC)^n} = V_0 * K_{ROYL} * K_p$$

$$V = \frac{V_{оп} + 4 * V_{реал} + V_{пес}}{6}$$

Где:

K_{ROYL} – стандартная ставка роялти от выручки;
 GS – годовая выручка от продажи товаров или услуг;
 K_p – поправка на ценность и защищенность ОИС;
 $WACC$ – средневзвешенная цена капитала;
 n – расчетный срок лицензионного договора.

и составила в процентном соотношении от общего размера инвестиционного ядра долю равную 29,16%.

Сроки долгосрочного займа/кредитования/инвестиций: 5 лет.

Процентная ставка по долгосрочному займу:



В качестве дополнительного обеспечения безопасности инвестиционных средств, Инициатор предлагает Инвестору долю в уставном капитале компании в размере до 30%. Условия оговариваются в индивидуальном порядке. Залоговым обеспечением будут являться вновь приобретаемые и существующие в собственности Инициатора объекты недвижимости, оборудование и материальные ценности.

Инициатор предлагает Инвестору возврат тела кредита равными долями ежемесячно/ежеквартально в течение пяти лет с момента поступления инвестиций. Кредитные каникулы составляют шесть месяцев.

Инициатор предлагает Инвестору возврат процентной ставки по долгосрочному займу равными долями ежемесячно/ежеквартально в течение пяти лет с момента поступления инвестиций. Кредитные каникулы составляют шесть месяцев.

Средняя прогнозируемая прибыль Инвестора от долгосрочного займа предлагаемого к реализации инвестиционного проекта, основанная на описываемых условиях составит: 3 304 000,00 руб.

Для успешной реализации проекта планируется собрать команду производственно-торговых профессионалов, технологов и маркетологов.

Проектируемая мощность производства и продаж по выбранной продукции составит не менее 10 500 единиц готовой продукции в год с последующим масштабированием.

На сегодняшний день осуществлены следующие работы:

- проведено маркетинговое исследование;
- обоснована низкая конфронтация конкурентной среды;
- проработан вопрос технологии производства;
- выбраны и обоснованы рынки продаж готовой продукции;
- проведены первичные переговоры с потенциальными покупателями компании из оптово-розничного сегмента торговли продуктами питания;
- заключены договора о намерениях на поставку готовой продукции с ведущими игроками регионального рынка;
- получена поддержка целевой аудитории – конечного потребителя.

Инициатор проекта готов обеспечить операционное управление компанией, разрешение всех необходимых организационных вопросов, налаживать контакты с новыми потенциальными заказчиками.

Для успешного старта проекта, Инициатору требуется поддержка Инвестора, направленная на расширение действующей производственной инфраструктуры, расширение действующих производственных мощностей, приобретение технологического оборудования.

От Инвестора Инициатор проекта ожидает получить финансирование на оборотные и инвестиционные средства и помощь в организационных вопросах.

Проект полностью обоснован, и имеет более чем реальные перспективы к стремительному развитию.

Подтверждением этому являются особенности конъюнктуры внутреннего рынка региона и рынков соседних регионов в сегментах производства продуктов питания, оптово-розничной торговли продуктами питания, детальный анализ перспектив развития соответствующих сегментов.

Таким образом, инвестиционный проект по всем показателям инвестиционного анализа является прибыльным, рентабельным и может быть рекомендован к реализации.

2. ОПИСАНИЕ ПРЕДПРИЯТИЯ.

Наименование инициатора: Сельскохозяйственный потребительский перерабатывающий кооператив «XXXXXXXXXX» созданный на основе добровольческого объединения сельскохозяйственных товаропроизводителей (физических и юридических лиц).

Ответственный за реализацию проекта: XXXXXXXXXXXXXXX.

Фактический адрес: XXXXXXXXXXXXXXX.

Реквизиты компании-инициатора:

XXXXXXXXXXXX.

Основные виды деятельности:

- Производство мяса в охлажденном виде.
- Производство пищевых субпродуктов в охлажденном виде.
- Производство мяса и пищевых субпродуктов в замороженном виде.

Численность работающих на конец отчетного периода составила 7 человек.

В отчетном году выручка СХППК «XXXXXXXXXXXX» составила:

- по основному виду деятельности— 29 657 тыс. рублей;
- прочие доходы: 2 052 рублей (Субсидию на финансовое обеспечение части затрат по заготовке мяса КРС).

Затраты на производство и реализацию продукции:

- приобретение сырья: 23 5581,80 тыс.рублей;
- запас готовой продукции: 12 533,0 тыс.рублей;
- фонд оплаты труда: 119 тыс.рублей;
- за горюче-смазочные материалы: 104 тыс. рублей.
- услуга и обслуживание банка: 177 тыс. рублей.
- за электроэнергию: 7 тыс. рублей;
- Чистая прибыль: 2670 тыс. рублей.

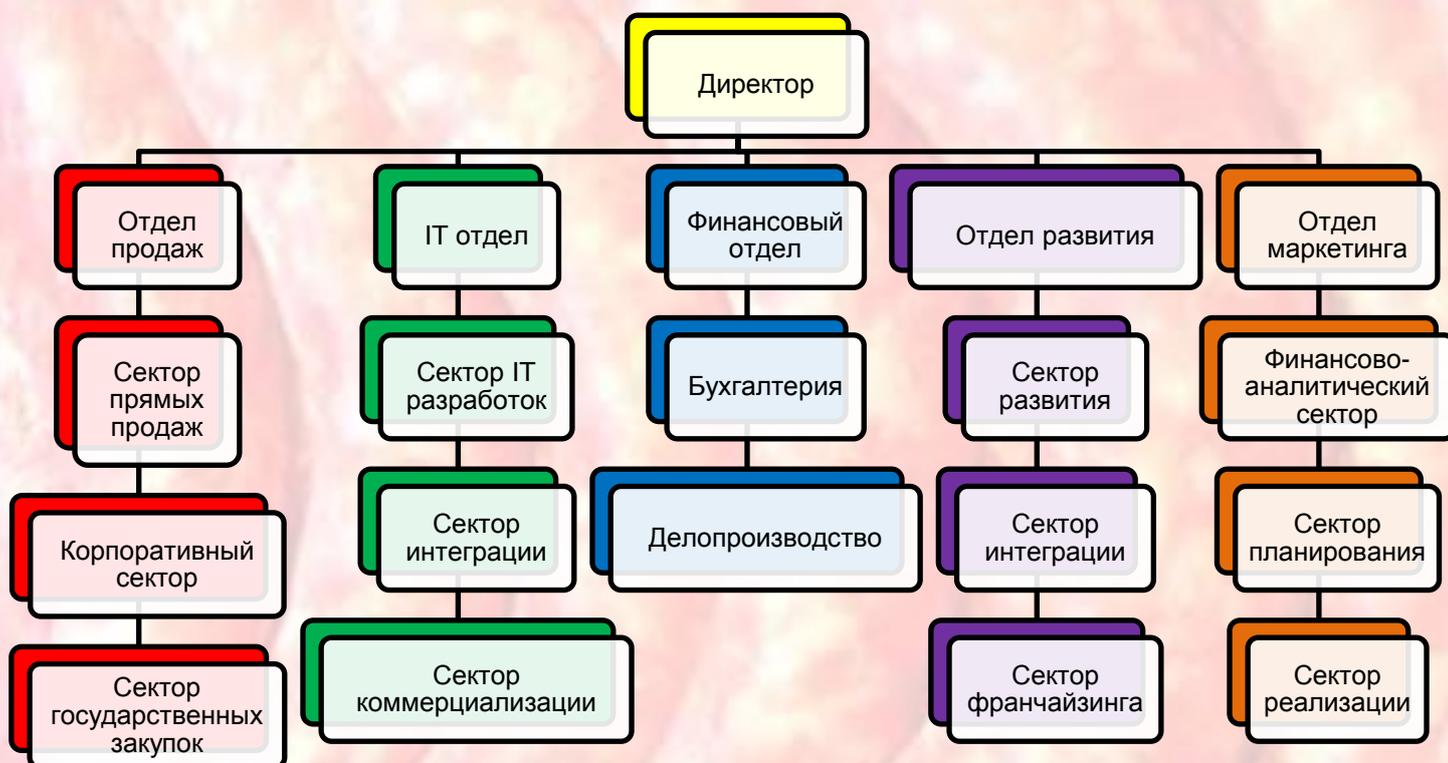
Учитывая богатый профессиональный опыт управленца и производственника, миссия инициатора предлагаемого к реализации проекта, заключается:

- в помощи представителям сегмента оптово-розничной торговли расширять номенклатурную линейку продаваемой продукции за счет интеграции в нее готовой продукции по своим качественным и стоимостным характеристикам опережающим существующие аналоги;
- в помощи конечным потребителями производимой продукции экономить на стоимости продуктов питания за счет вывода на новые рынки новых, качественных и не дорогих изделий формата «ЭКО»;
- в увеличении безопасности и качества жизни гражданского населения, безопасности производственных процессов.

Немаловажное внимание уделяется популяризации качества производимых товаров. Завоевание доверия клиентов путем изготовления качественных продуктов, улучшения их характеристик и сотрудничества с ведущими игроками республиканского рынка.

Инициатор не имеет каких бы то ни было задолженностей и не закрытых кредитных линий, обладает положительной кредитной историей.

Структура вновь создаваемой компании-инициатора предлагаемого проекта будет иметь следующий вид:



В настоящее время компания-инициатор активно занимается производством и продажей мясных продуктов и мясных полуфабрикатов на территории собственных производственных и торговых мощностей:

- Мясоперерабатывающий цех;
- Убойный цех до 10 голов КРС в смену с общей площадью здания 323 кв.м.;
- краткая характеристика комплектации материально-технической базы:

№	Наименование оборудования	Ед. изм	Кол -во	Производство	Состояние
1	Весы для взвешивания животных электронные	шт	1	Россия	Новый
2	Эконом душ (запорный пистолет)	шт	4	Россия	Новый
3	Бокс оглушения для КРС изготовление в оцинковке	шт	1	Россия	Новый
4	Ножевой боенский инструмент (12 шт, комплект)	шт	1	Россия	Новый
5	Эл. тельфер для посадки на путь для КРС, 1,0 тн	шт	1	Россия	Новый
6	Посадочный троллей для КРС	шт	2	Россия	Новый
7	Тележка-чан, модель 100 л нерж.	шт	2	Россия	Новый
8	Разнога КРС	шт	2	Россия	Новый

9	Шкуросъемный агрегат	шт	1	Россия	Новый
10	Пила для распиловки грудины ФЭГ	шт	1	Россия	Новый
11	Балансир для пил РЗ-ФРП-2 и ФЭГ	шт	2	Россия	Новый
12	Стол нутровочный со склизом нерж.	шт	1	Россия	Новый
13	Тележка-чан, модель 200 л нерж.	шт	2	Россия	Новый
14	Стол разбора и ветинспекции ливера нерж	шт	1	Россия	Новый
15	Ленточная пила МПЛ 390М с двумя подвижными столами	шт	1	Россия	Новый
16	Стеллаж 1200x500x1800	шт	2	Россия	Новый
17	Подъемно-опускная площадка ПП-2	шт	1	Россия	Новый
18	Пила для распиловки туш РЗ-ФРП-2	шт	1	Россия	Новый
19	Подвесной путь полосовой с кронштейнами	м/п ог	17	Россия	Новый
20	Троллей ТО-300	шт	10	Россия	Новый
21	Весы монорельсовые	шт	1	Россия	Новый
22	Стол опорожнения желудков	шт	1	Россия	Новый
23	Стол проливки кишок	шт	1	Россия	Новый
24	Тележка-рикша нерж	шт	2	Россия	Новый
25	Стерилизатор ножей и инструмента	шт	2	Россия	Новый
26	Водонагреватель накопительный 200л	шт	2	Россия	Новый
27	Мойка двухсекционная нерж	шт	1	Россия	Новый
28	Мойка односекционная нерж	шт	2	Россия	Новый
29	Камера холодильная, внутренние объем – 35 м3 габаритные размеры 2,56*5,56*2,46 м	шт	1	Россия	Новый
30	Среднетемпературный моноблок ММ213F -5...+10	шт	1	Россия	Новый
31	Устройство оглушающее пороховое для КРС	шт	1	Германия	Новый
32	машина холодильная моноблочная ПОЛАР МВ216	шт	1	Россия	работоспособен
33	машина холодильная моноблочная ПОЛАР ММ113	шт	1	Россия	работоспособен
34	холодильный стеллаж ALT S 1950	шт	1	Россия	работоспособен
35	Генератор безмоторный STURM 3П87603	шт	1	Россия	работоспособен
36	Мясорубка электр. МИМ-600	шт	1	Россия	работоспособен
37	Ленточная пила д/резка мяса SOG1803	шт	1	Россия	работоспособен
38	Ванна моечная двухсекционная ВМ2/630 Z-R	шт	1	Россия	работоспособен
39	Стол производственный СР-2/1500/600	шт	1	Россия	работоспособен
40	Стол производственный СР-3/1500/600	шт	1	Россия	работоспособен
41	Стеллаж д/кухни СТК-1200/300	шт	1	Россия	работоспособен
42	Полка настенная открытая ПК-1200/300	шт	5	Россия	работоспособен
43	Ящик-корзина унив. (30 л)	шт	30	Россия	работоспособен
44	Электросушитель д/рук	шт	1	Россия	работоспособен
45	Машина вакуумной упаковки	шт	1	Россия	работоспособен
46	Машина для запаивания пакетов	шт	1	Россия	работоспособен

47	Машина термоупак. в стреч-пленку	шт	1	Россия	работоспособен
48	Аппарат пельменный JEJU-100	шт	1	КНР	работоспособен
49	Тестомест	шт	1	Россия	работоспособен
50	Автомат котлетный	шт	1	Россия	работоспособен
51	Мукопросеиватель «Каскад»	шт	1	Россия	работоспособен
52	Стол производственный ПРПС-10/6-430	шт	5	Россия	работоспособен
53	Стол производственный ПРПС-15/6-430	шт	5	Россия	работоспособен
54	Ящик без крышки (45л)	шт	30	Россия	работоспособен
55	Ящик универсальный (60л)	шт	10	Россия	работоспособен
56	Машина холод. Низкотемпературная моноблочная MB 216 SF	шт	1	Россия	работоспособен
57	Камера т/изол. Холодильная КХН-21,48 (2860*4060*2200) 80 мм.	шт	1	Россия	работоспособен
58	Камера т/изол. Холодильная КХН-11,75 (2560*2560*2200) 80 мм.	шт	1	Россия	работоспособен

- существует сеть постоянных лояльных клиентов с постоянным и стабильным сбытом готовой продукции:

№	Наименование	ед. изм.	2015 год	2016 год	2017 год
Продукция из говядины					
1	Гуляш из говядины	кг.	7 500	7 900	8 400
2	Котлеты из говядины «Домашние» МПЦ «XXXXXXXXXX»	кг.	11 100	11 500	12 000
3	Пельмени из говядины МПЦ «XXXXXXXXXX»	кг.	9 900	10 300	10 800
4	Фарш Говяжий «XXXXXXXXXX»	кг.	12 300	12 700	13 200
Продукция из свинины					
5	Гуляш из свинины без кости	кг.	5 100	5 500	6 000
6	Шашлык из свинины	кг.	2 700	3 100	3 600
	Итого		48 600	51 000	54 000

- компания-инициатор имеет в собственности производственные и офисные помещения, шоу-рум;

- Система менеджмента, выстроенная в организации, при производстве продуктов питания, соответствует требованиям ГОСТ;

- компания-инициатор принимает активное участие в государственных закупках;

- деятельность компании осуществляется в развивающемся и востребованном производственном и торговом оптово-розничном сегментах рынка;

- конкурентная база на внутреннем региональном рынке низкая;

- конъюнктура внутреннего рынка региона и рынков соседних регионов способствуют стремительному развитию проекта и укреплению позиций компании-инициатора в соответствующем сегменте бизнеса;

- компания-инициатор планирует активную реализацию маркетинговых и рекламных кампаний;
- компания-инициатор планирует активную реализацию смежных услуг;
- компания-инициатор имеет слаженный коллектив профессионалов и энтузиастов своего дела;
- финансовый анализ деятельности компании-инициатора демонстрирует в последние годы постоянный и стабильный прирост.

Описанные выше краткие сведения об инициаторе предлагаемого к реализации проекта позволяют предположить, что проект будет реализован эффективно, безопасно, в полном объеме, успешно и выгодно для всех сторон.

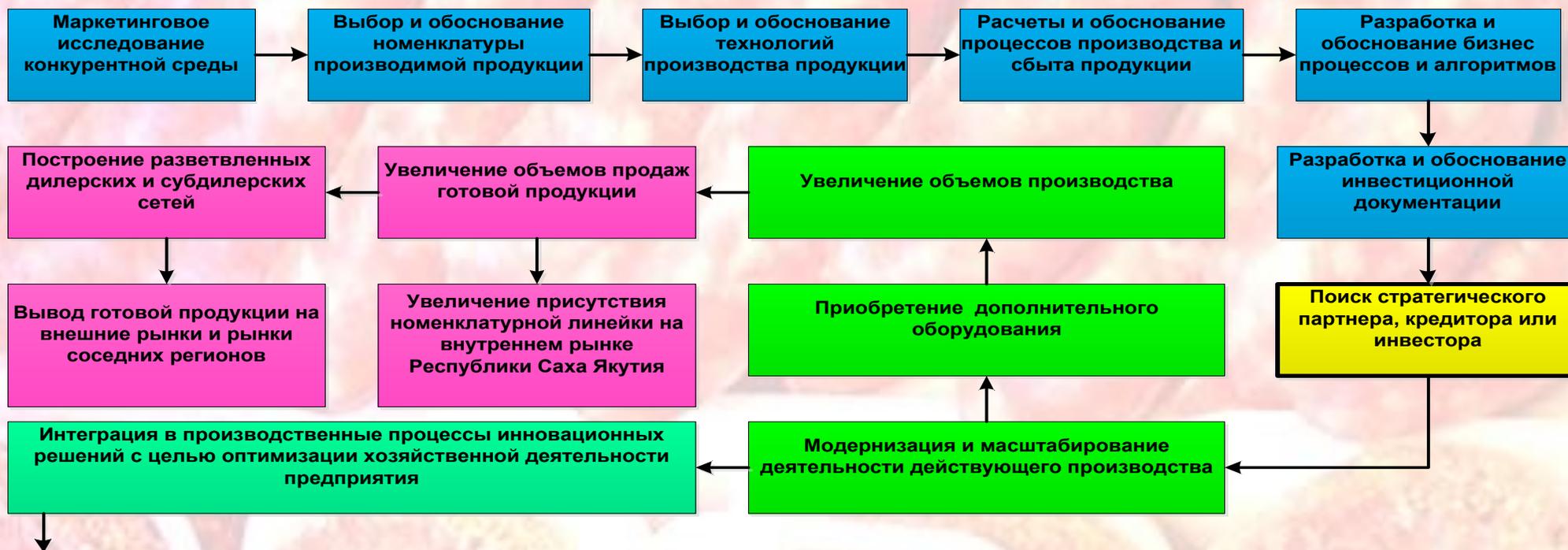
3. АНАЛИЗ РЫНКА И МАРКЕТИНГОВАЯ СТРАТЕГИЯ.

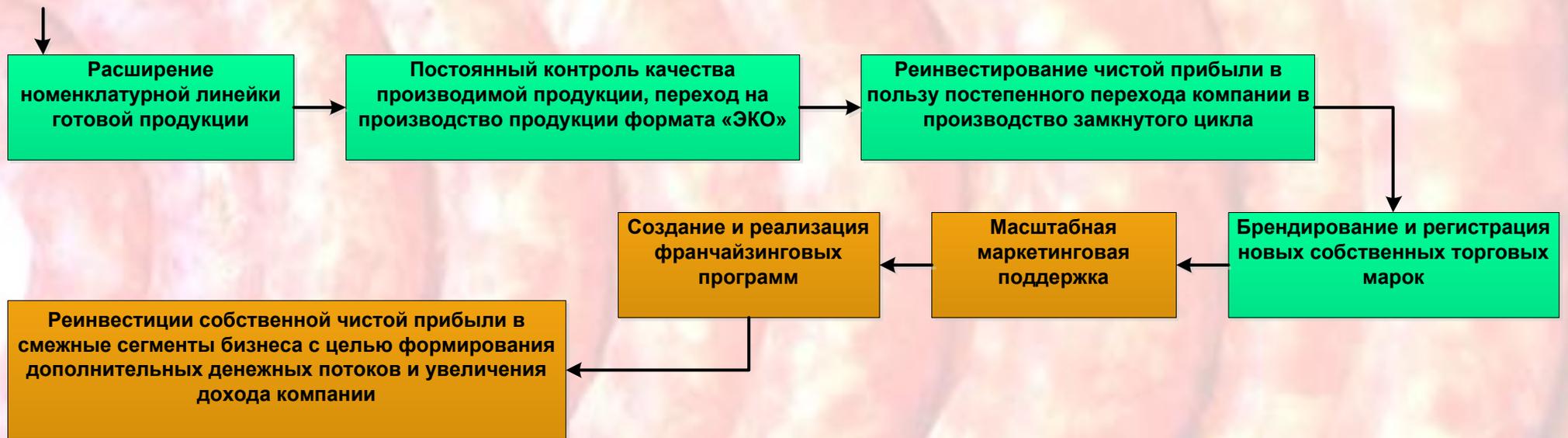
3.1. Описание проекта.

Идея инвестиционного проекта по модернизации действующего сельскохозяйственного предприятия, родилась исходя из реальных тенденций, условий и перспектив развития современного рынка в сегментах производства и торговли продуктов питания Российской Федерации и региона ХХХХХХ.

Учитывая многолетний опыт производства и активных продаж продуктов питания компании-инициатора, основным и приоритетным вектором развития компании-инициатора, является приобретение дополнительного технологического оборудования и расширение собственных производственных мощностей.

Основными и приоритетными векторами развития существующей компании-инициатора, а, также, реализации предлагаемого проекта являются:



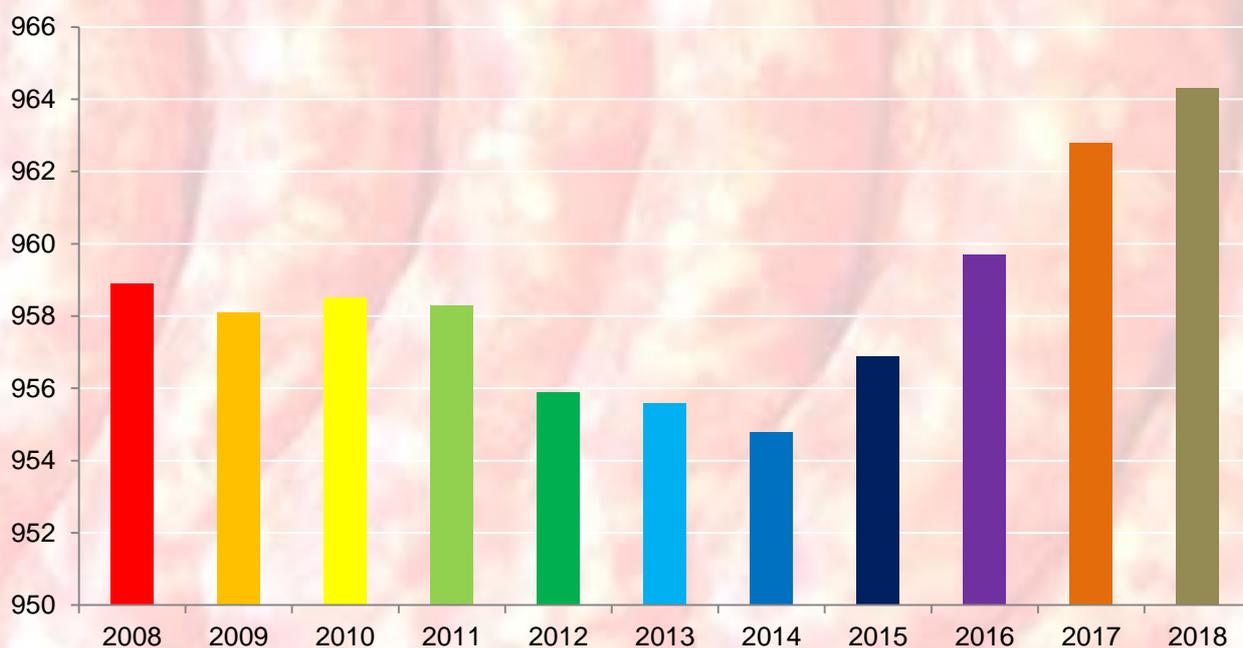


3.2. История проекта.

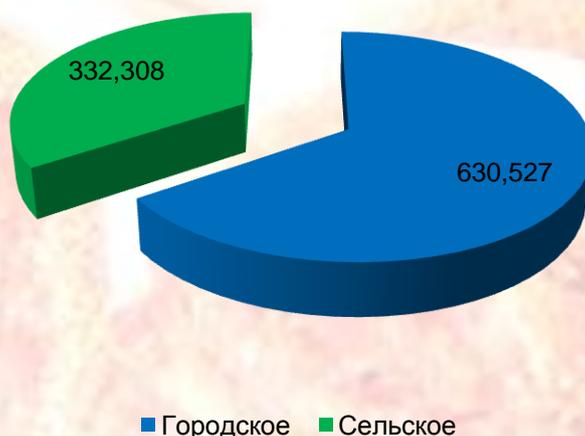
Основными предпосылками для рождения идеи предлагаемого к реализации проекта являлись:

- темпы роста населения региона XXXXXX;
- особенности развития производства и потребления мясных продуктов питания и мясных полуфабрикатов на территории Российской Федерации и XXXXXXXXXX.

На основании данных, изложенных в официальных источниках РФ, динамика населения XXXXXXXXXXXX за последние 10 лет имела следующую картину (на начало года, тыс. чел.):



При этом, соотношение городского населения к сельскому имеет следующий вид (тыс. чел.):



Динамика числа населения республики, миграционные процессы населения внутри региона, рост числа населения городских поселений является одним из катализаторов потребительской активности внутри строительного сегмента и сегмента потребления строительных материалов.

Рост числа населения XXXXXXXXX неизбежно приведет к увеличению спроса на продукты питания, и, как следствие, к увеличению целевой аудитории производителей и оптово-розничных поставщиков мясной продукции, увеличению потребительской активности.

Категория товаров, которая не только утратила прежние позиции из-за экономического кризиса, но и набрала обороты — это замороженные полуфабрикаты. На руку производителям сыграло ухудшение материального благосостояния людей. Количество потребителей, которые отдают предпочтение товарам низкой ценовой категории, резко возросло. В 2017 году 93% российских семей хотя бы раз в год покупали замороженные готовые полуфабрикаты.

Рынок замороженных продуктов в России отвечает на запросы потребителей. Так, мучная замороженная продукция в больших городах России (населением от 500 тыс. чел.) составляет 82% всего рынка полуфабрикатов. В городах меньше 500 тыс. чел. — 75%.

Анализ рынка замороженных мясных полуфабрикатов в России демонстрирует, что в небольших городах России (до 500 тыс. чел.) они пользуются большим спросом — 20% среди всей замороженной готовой продукции. В крупных городах (выше 500 тыс.чел.) всего 11%. Мучные полуфабрикаты чаще всего приобретают на развес — 68%.

Причины повышенного спроса на рынок замороженных полуфабрикатов в России:

- Низкий ценовой сегмент продукции. Потребитель в кризисные времена все чаще выбирает товары с невысоким ценником. Поэтому рынок замороженных продуктов продолжает развиваться;

- Долгий срок хранения. Возможность запастись впрок полуфабрикатами по низкой цене — важный фактор для принятия решения о покупке;

- Отсутствие консервантов. Большинство замороженных готовых продуктов изготавливаются без консервантов. В таком виде продукт все еще сохраняет полезные свойства;

- Быстрота приготовления. Для того чтобы приготовить обед или ужин из готовых замороженных продуктов их достаточно положить в микроволновку или духовку, на кастрюлю или сковородку. Время приготовления обычно не превышает 30 минут.

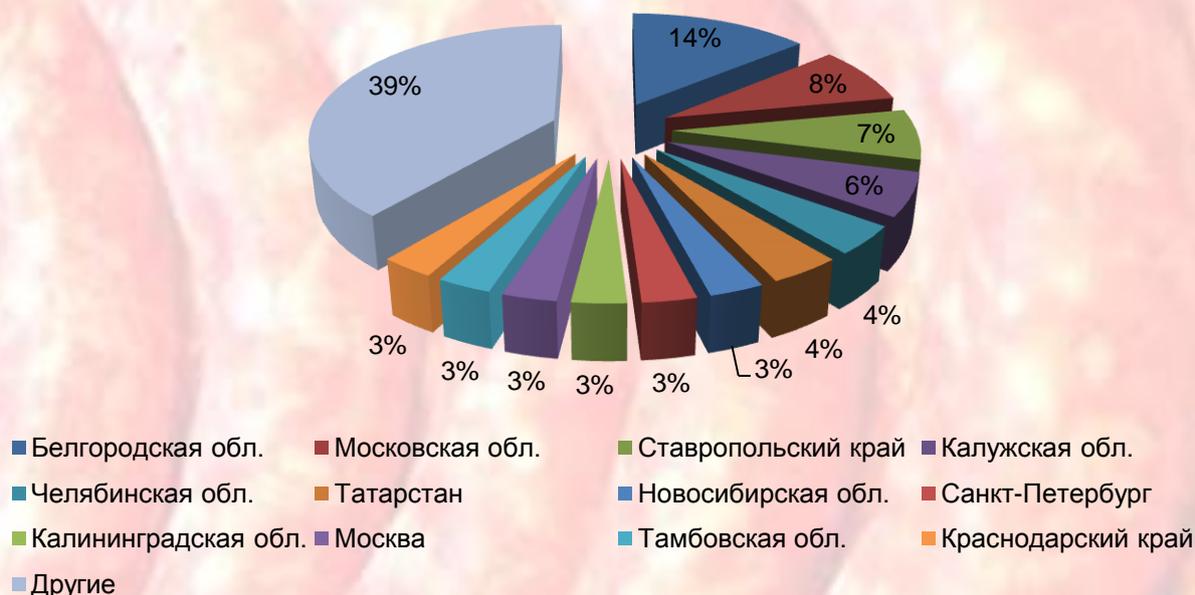
В магазинах представлены следующие виды продукции:

- замороженная мясная продукция: гуляш, котлеты, палочки, бифштексы, голубцы;

- замороженная рыбная продукция: котлеты, палочки, бифштексы;

- мучные полуфабрикаты: вареники, пельмени, блинчики, пицца, хинкали, манты, пироги и др;
- замороженная пицца.

Структура отечественного производства мясных продуктов и мясных полуфабрикатов:



Среди мясных замороженных продуктов большим спросом пользуются пельмени. Им отдают предпочтение граждане с низкими и средними доходами, которым важна скорость приготовления и сытость блюда. Как правило, данная категория людей не являются приверженцами правильного питания. Примерно 32% россиян покупают пельмени раз в месяц. Среди всех регионов России, пельмени чаще всего приобретают жители Урала, Сибири и Дальнего Востока. На одну семью из 3-х человек приходится 12 кг пельменей в год. Второе место по популярности — рынок замороженных блинов.

Рынок замороженных мясных полуфабрикатов формирует крупную долю экспорта замороженных полуфабрикатов (72% на 2013 год от всего объема замороженных полуфабрикатов). Большая доля импорта приходится на Беларусь (41% от всей доли экспорта). Крупнейший сегмент рынка — пельмени. В октябре 2015 года средняя цена за 1 кг пельменей, ravioli составил 230,3 рублей. Рост цен к октябрю 2014 года — 18,4%.

С 2010 по 2016 отмечалось развитие рынка мясных замороженных продуктов. Прирост составил 75%. Стремительный рост за 6 лет привел к постепенному снижению темпов развития. В 2016 году производство полуфабрикатов из мяса увеличилось лишь на 0,8%: было изготовлено 3 016 893,1 тонн. Производство в ноябре 2017 года увеличилось на 9,1% к уровню ноября прошлого года и составило 274 429,4 тонн. За последние 3 года средние цены за продукцию выросли на 11,6%, с 107 050,1 руб./тонн. до 119 444,7 руб./тонн. Большой скачок средних цен был в 2015 году на 24,2%.

Рынок замороженных полуфабрикатов (%):



Торговым сетям легко работать с замороженными полуфабрикатами, так как продукция долго хранится, не портится и удобна в транспортировке.

Торговые марки замороженной пиццы. Среди лидеров замороженной пиццы можно отметить московский ОАО «ЭБК «Звездный». Основной бренд — Casa Nostra. Продукция представлена по всей территории России во многих розничных сетях. Несколько позади московский ООО «Солим гарант» с брендом «Фантазия» и питерский «МорозКом» с успешным брендом «РиМиО». Представлены на российском рынке и мировые бренды: Tony's (Schwan's Sales Enterprises Inc.), Tombstone (Kraft Foods Inc.), DiGiorno, Freschett, Red Baron.

Торговые марки замороженных блинов. Рынок замороженных блинчиков формируют крупные компании из Санкт-Петербурга: ТМ «Блинов&Ко», «Мастерица», «Сам Самыч» (компания «Талосто»), ТМ «Масленица», «Морозко» (компания «МорозКом»), ТМ «Дарья» (компания «Дарья»). «МорозКом» предлагает потребителям самый широкий ассортимент блинчиков: около 30 начинок. Объем экспорта компании «Морозко» в 2013 году составил 80,5 тонн.

Торговые марки мясных и рыбных полуфабрикатов. Самые популярные российские компании, которые изготавливают мясную замороженную продукцию: «Талосто» (ГК «Талосто»), «Золотой Петушок» (ООО «Продукты Питания»), «Боярин Мясоедов» (ОАО «Бусиновский мясоперерабатывающий комбинат»), «Равиолли» (ООО «Равиоли»), «Морозко» (ООО «Морозко»), «МЛМ» (ООО «МЛМ-Фуд»), «Дарья» (ООО «Дарья») и др. Зарубежные ТМ: Aro (Греция), Wagner Tiefkühlprodukte GmbH и Alberto (Германия) и Fazenda и Sadia (Бразилия).

Торговые марки мучных полуфабрикатов. Производители брендовой продукции в данном сегменте составляют около 10%:

3% — ООО «Производственная компания «Мириталь» (Москва, ТМ «Мириталь»)

2,4% — ОАО «Останкинский мясоперерабатывающий комбинат» (Москва, ТМ «Останкинские пельмени»)

2,2% — ЗАО «Поком» (г. Владимир, ТМ «Медвежье ушко»)

2% — Компании «Морозко» (Санкт-Петербург, ТМ «Морозко», «Цезарь»)

Перспективы развития рынка обнадеживающие. По данным аналитики рынок замороженных полуфабрикатов 2017 с 2020 года показывает рост на 8-9% в год.

Прослеживаются основные тенденции:

- Увеличение объемов местного производства;
- Рост цен в торговых сетях;
- Снижение веса импортируемой продукции.

Ожидается рост рынка замороженных полуфабрикатов на 8-9% ежегодно. Предполагается, что рынок замороженных продуктов 2018 продемонстрирует рост средних отпускных цен.

Хорошие прогнозы и относительно мясных полуфабрикатов. Согласно обзору, рынок замороженных полуфабрикатов в 2016-2020 годах и производство мясной готовой замороженной продукции будут расти на 4,1-2,2% в год. В 2020 году показатели достигнут 2,0 млн.т.

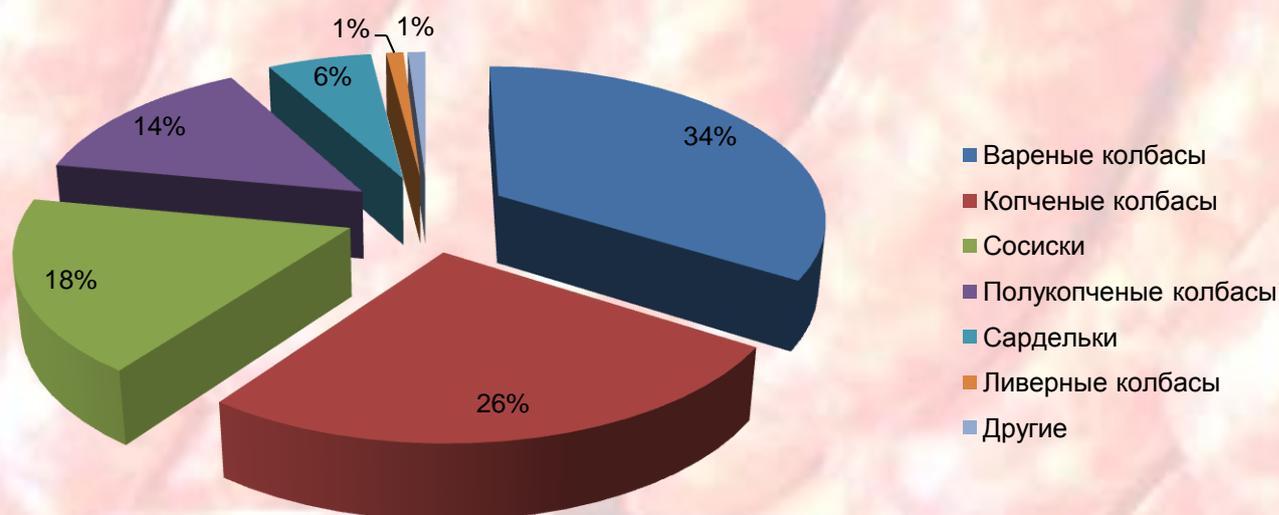
Развитие сегмента производства продуктов питания рынка Российской Федерации и ХХХХХ без глобальной интеграции новых экономических решений и продуктов, модернизации существующих производственных мощностей не представляется возможным, поэтому участники рынка будут постоянно стремиться к внедрению новых технологий.

Рынок колбасных изделий один из самых значимых продовольственных рынков в России. На протяжении последних десяти лет он активно развивается: появляются новые производители, увеличивается ассортимент продукции, охватываются новые территории. Конечно, этот рынок, как и многие другие, находится под влиянием основных социально-экономических показателей, и в 2017 году он оказался под воздействием финансового кризиса. В результате предпринятых антикризисных мер, российская экономика стала постепенно восстанавливаться, что положительно влияет на развитие продовольственных рынков. Рост доходов населения ведет к повышению спроса на потребительские товары и услуги. Это, в свою очередь, увеличивает оборот розничной торговли, который достиг 21,3 трлн рублей, что в товарной массе составляет 105,9%.

Стоит отметить, что по мере выхода экономики страны из кризиса темп роста доходов будет увеличиваться, а потребительский спрос расти, что в свою очередь положительно повлияет на рост рынка продовольственных товаров, в том числе и рынка колбасных изделий. Отличительной чертой российского рынка мясопереработки является то, что

он в большей степени обеспечивается за счет продукции собственного производства. Крупнейшими игроками являются московские ОАО «Останкинский мясоперерабатывающий комбинат» («ОМПК»), ЗАО «Микояновский мясокомбинат», ОАО «Группа Черкизово», Компания «Дымов» и Группа компаний «Царицыно», общая доля которых составляет более 17,2% рынка мясопереработки в натуральном выражении. Однако незначительная на данный момент доля импорта может возрасти в связи со вступлением РФ в ВТО и неизбежным снижением таможенных пошлин на импортные колбасы. Каждый производитель предлагает широкий ассортимент продукции из мяса, который можно сегментировать по видам изделий. Принято выделять следующие виды колбасных изделий: вареные колбасы, фаршированные колбасы, ливерные колбасы, сосиски и сардельки, мясные хлебы, паштеты, зельцы и студни, копченые колбасы, сыровяленые колбасы. Как показывают исследования, в последние три года более половины российского производства колбасной продукции приходится на вареные и копченые изделия.

Структура производства колбасных изделий:



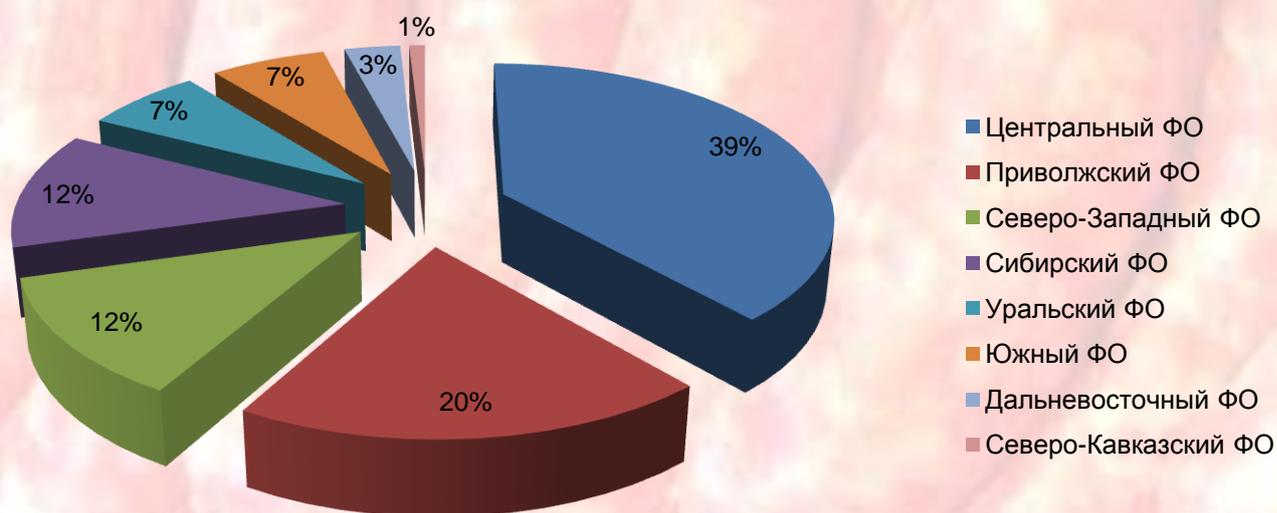
Продукцию, представленную на рынке колбасных изделий, можно условно разделить на три ценовых сегмента: низкий, средний и высокий. Колбасы первого сорта, сосиски и сардельки являются самыми доступными для потребителей: в период с апреля 2016-го по апрель 2017 года увеличение цен на данные виды продукции составило 6%.

Более умеренный рост – около 4% – наблюдается в высоком ценовом сегменте.

Для исследуемого рынка характерна сезонность продаж, чем нельзя пренебрегать игрокам рынка. Так, в летний сезон объемы продаж снижаются на одну пятую. Данный спад в наибольшей степени затрагивает вареные

колбасы, сосиски, сардельки и паштеты. Согласно данным производителей, отмечается традиционное увеличение продаж в новогодние и майские праздничные дни, а также в периоды с ноября по декабрь (в связи со снижением температуры) и с апреля по май (в связи с открытием дачного сезона) – в эти периоды объемы продаж вырастают на четверть. Высокий спрос на колбасную продукцию, наблюдавшийся в 2017 году, обеспечил рост объема производства. Так, в этот период отечественные мясоперерабатывающие предприятия выпустили 2521 тысячу тонн колбасных изделий, что на 2% выше показателей 2016 года. Однако за первый квартал 2015 года было произведено на 2% меньше продукции, чем за аналогичный период 2014-го.

Если рассматривать структуру производства колбасных изделий по территориальному признаку, то наибольшая доля – 38,6% – приходится на Центральный федеральный округ:



Последнее место по производству колбасных изделий занимает Северо-Кавказский федеральный округ с долей 0,9%. Как уже отмечалось ранее, объем импорта на российском рынке колбасных изделий занимает незначительную долю – около 1% – и в последние годы он сократился на 30% в натуральном выражении.

Таким образом, потребности российского рынка колбасных изделий полностью обеспечиваются за счет отечественного производства, и Россия не зависит от импортной продукции. После того, как Россия вступила в ВТО, ситуация на рынке может измениться. Понижение ввозных пошлин повлечет за собой снижение цен на импортные мясо и мясные изделия, что повлечет укрепление позиций зарубежных мясоперерабатывающих компаний. Финансирование сельского хозяйства в России в десятки раз ниже финансирования в зарубежных странах, что делает производство более

дорогим, поэтому после снижения пошлин российская продукция не сможет конкурировать с импортной. Конечно, на изменение ситуации потребуется время. Следовательно, России необходимо понять методы, которые применяют другие страны–участницы ВТО, чтобы обезопасить собственных производителей.

Говоря о потребительских предпочтениях россиян, можно отметить следующие наиболее важные критерии выбора колбасных изделий: срок годности товара, вкусовые качества и цена. Каждый из этих критериев отмечают более 50% респондентов.

Увеличение предложения на рынке производства мясных продуктов питания, в совокупности с ростом спроса приведет к бурному росту предложений в продуктовом и оптово-розничном сегменте бизнеса. Данный процесс, в обязательном порядке, коснется и всплеска новой волны спроса на продукцию новых производителей.

Идея реализации проекта родилась на основе гармоничного сочетания тенденций развития следующих факторов внутренней экономики РФ и ХХХХХХХХ:

- динамики роста гражданского населения,
- динамика развития производства мясных продуктов и мясных полуфабрикатов;
- динамика развития и спроса на мясные продукты и полуфабрикаты;
- динамики потребительской активности и спроса в сегменте продуктов питания;
- динамики производства и продаж продуктов питания;
- векторов спроса в пользу качественных и не дорогих продуктов питания формата «ЭКО»

в связи с существующей, остро выраженной неспособностью игроков рынка в полном объеме удовлетворить потребности потребителей, а, также, в совокупности с целым рядом государственных программ, направленных на поддержание импортозамещения с перспективой их реализации в последующие 20 лет.

Детальный анализ перспектив развития сегментов в сочетании с идеальными условиями реализации проекта на территории ХХХХХХХХ, низкое присутствие на внутреннем рынке конкурентной конфронтации, дают возможность предположить, что проект будет реализован успешно, безопасно и с минимально возможными рисками.

Учитывая особенности проекта, емкость рынка, количество потенциальных клиентов, минимальная задача данной бизнес-идеи заключается в захвате минимум 0,05% внутреннего рынка республики с последующим увеличением сферы влияния компании в

соответствующих сегментах, что является абсолютно реальной и выполнимой программой!

3.3. Стратегия проекта.

Учитывая особенности проекта, место его реализации, интегрированные маркетинговые, стратегия данного инвестиционного проекта представляет из себя гармоничное сочетание:

- наступательной стратегии – стратегии, требующей кредитных инвестиций для активного «рывка» внутри конкретного сегмента бизнеса;

- конкурентной стратегии – используя долгосрочные меры наступательного и оборонительного характера, призванные укреплять положение компании с учетом факторов интенсивной конкуренции, как внутри отдельно взятой товарной ниши, так и внутри конкретных и смежных сегментов производства и бизнеса. В данном случае, деятельность предприятия нацелена на достижение конкурентных преимуществ за счет сочетания цены, качества и характеристик производимых изделий;

- дифференциально-фокусированной стратегии – при сосредоточении внимания на одном из сегментов рынка, на особой группе покупателей, товаров или на ограниченном географическом секторе рынка, за счет создания компанией и вывода на него продукции с уникальными свойствами и характеристиками;

- стратегии первого типа – при распределении векторов в пользу получения долгосрочной прибыли, минимизации издержек производства, расширении долей рынка и внедрении прогрессивных технологий в разработку и производство продукции более высокого качества, не имеющих аналогов на рынке XXXXXXXXXXXX.

3.4. Социальная значимость проекта.

Социальная значимость предлагаемого Инвестору/кредитору к реализации проекта базируется не только на оздоровлении экономики целого региона за счет отчислений значительных налоговых выплат, но и в обеспечении населения новыми рабочими местами на образцово-показательном сельхоз предприятии. При наборе персонала акцент будет распределен не только в пользу профессионалов своего дела, но и в пользу выпускников специализированных учебных заведений и воспитания молодых специалистов.

Планируется проведение ряда социально значимых проектов, направленных на укрепление векторов интеграции инноваций и повышения делового имиджа компании.

Предлагаемый к реализации проект полностью поможет решить целый ряд социальных и экономических задач, целью которых будет улучшение жизни населения, повышение качества жизни, укрепления здоровья, экономия денежных средств, безопасность и оптимизация бизнес-процессов.

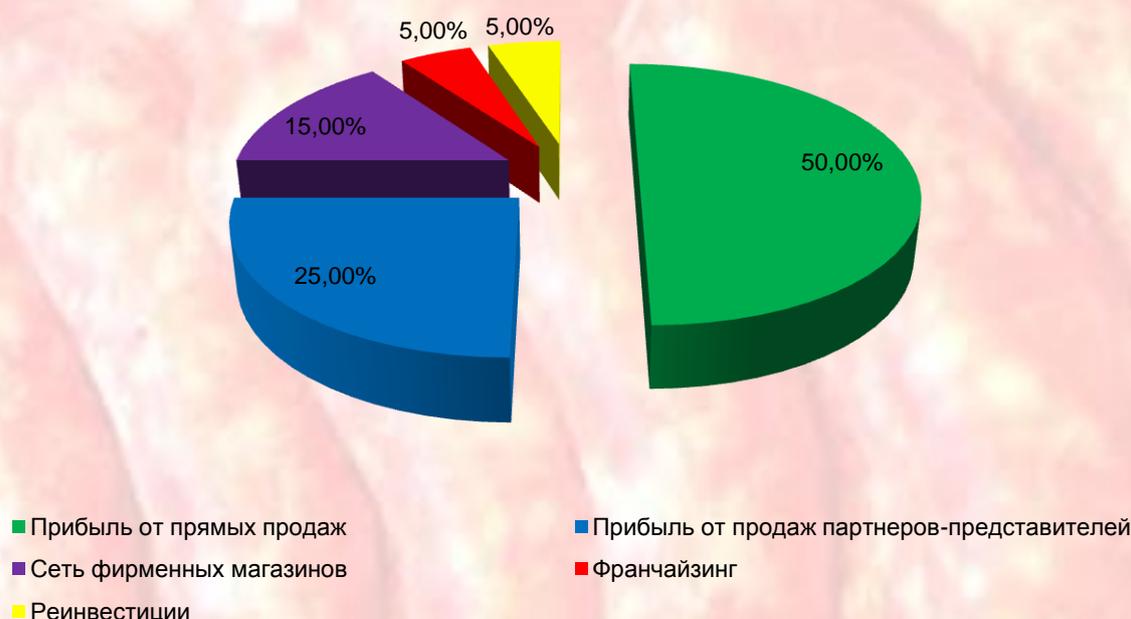
3.5. Смежные отрасли получения прибыли.

Организационная система получения прибыли будет иметь следующий вид:



Чистая прибыль, прогнозируется уже на третий год жизни проекта за счет формирования дополнительных источников денежных потоков.

Планируемое распределение основных и смежных отраслей прибыли будет иметь следующую структуру:



Получение прибыли от смежных отраслей деятельности компании даст возможность сократить сроки кредитования и возврата заемных средств, обеспечит дополнительную безопасность кредитования.

3.6. Развитие и перспективы отрасли.

Как уже отмечалось выше, развитие отрасли производства мясных продуктов питания и мясных полуфабрикатов тесно связано с развитием сегмента сельского хозяйства и оптово-розничной торговли продуктами питания, что, в свою очередь, находится в прямой зависимости от роста числа населения как на внутреннем рынке ХХХХХХХ, так и на внутреннем рынке Российской Федерации.

В связи с повышением требований клиентов, технология и цикл производства продуктов питания стал интереснее и сложнее.

Интереснее потому, что сняты ограничения в выборе технологий, и в настоящее время схемные решения, при соблюдении требований нормативных документов, зависят не только от технических условий, но и от пожеланий и финансовых возможностей конечного потребителя продукции. К тому же, в последние изменения нормативных документов включены требования по повышению уровня безопасности, качества, состава продуктовых товарных групп.

Сложнее потому, что значительно расширена правовая база, налоговая база, система контроля качества. Кроме того закладка инновационных производственных решений связана с большими капитальными затратами, по сравнению с типовыми системами. Значительная экономия просматривается только на стадии масштабирования.

Широкие возможности по экономии и рациональному использованию ресурсов и сырья, в сочетании с оптимизацией внешних факторов,

превращают модернизированные производства продуктов в серьезную альтернативу традиционным классическим системам производства продуктов в целом, одновременно обеспечивая при этом уникальные возможности использования новых технологий, безопасности, высокого качества сырья и инновационности производственных решений в пользу продукции формата «Эко».

Описанные факторы в совокупности с основной маркетинговой и интеграционной идеей данного проекта дают возможность предположить, что компания-инициатор эффективно и в короткие сроки построит сбыт планируемых к производству товаров, охватив максимальное количество целевого потребителя в различных ценовых группах!

3.7. Конъюнктура регионального рынка конкурентов.

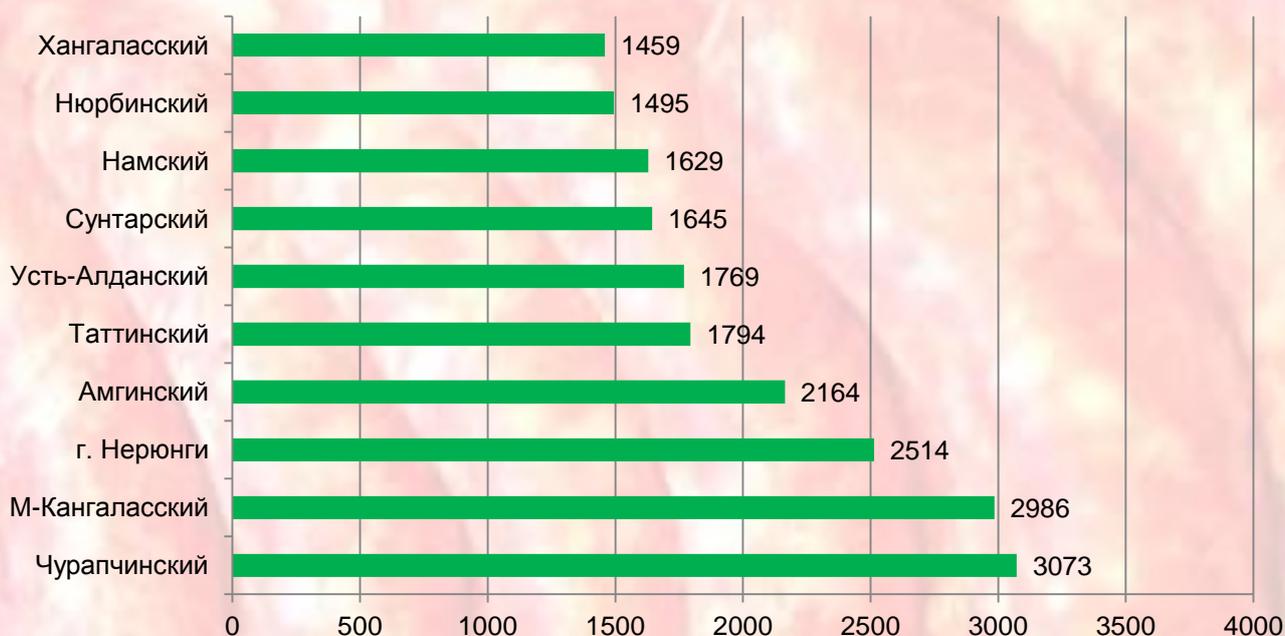
Уникальность проекта базируется на слабом присутствии конкурирующей среды регионального уровня.

По итогам 2017 года индекс производства продукции сельского хозяйства в XXXXXXX составил 101,7% к показателю прошлого года. Положительная динамика обеспечена в основном за счет продукции животноводства и растениеводства. Стоимость общего объема произведенной продукции сельского хозяйства составила 25 млрд. рублей.

2017 год для агропромышленного комплекса XXXXXXX отмечен ростом валовой сельскохозяйственной продукции. Несмотря на неблагоприятные погодные условия в период активной вегетации и сложности с заготовкой кормов из-за паводка в северных и арктических районах, XXXXXXX аграрии перевыполнили производственные планы. Основной вклад в отрасль внесли производители молока, мяса и яиц. Валовой надой молока во всех категориях хозяйств составил 166,1 тысяч тонн, что на 0,2% выше показателя 2016 года. Производство скота и птицы на убой в живом весе составило 35,8 тысяч тонн с приростом в 2,1%. Объем производства яиц по итогам года составил 121,4 млн. штук с приростом 4,6%.

Рейтинг муниципальных районов с наилучшими показателями по объему производства мяса составлен по статистическим данным за январь-ноябрь 2017 года. Лидерами по производству мяса традиционно являются XXXXXXX. Также по производству мяса вошел г. XXXXXXX, с приростом 61,6% к аналогичному периоду 2016 году.

Рейтинг муниципальных районов по производству мясных продуктов и мясных полуфабрикатов (тонн):



По заготовке мяса ведется целенаправленная работа с сельхозпроизводителями. В 2017 году предоставлены субсидии и льготные займы 21 хозяйству на закуп мяса КРС, лошадей и жеребятины. В рамках выполнения планового задания на 2017 год заготовлено 787,2 тонн мяса КРС, 442,3 тонны жеребятины и 90,2 тонны конины. Продолжена работа по финансовому оздоровлению крупных скотоводческих хозяйств и строительству коневодческих баз и животноводческих комплексов.

Всего в 2017 году на поддержку аграрного сектора республики направлено 10,7 миллиардов рублей, в том числе около 1 миллиарда рублей из федерального бюджета.

Подводя первичные итоги: несмотря на определенные сложности сегмента, спрос на качественные и недорогие мясные продукты питания и мясные полуфабрикаты в последующие годы будет непрерывно расти. Положительно, на реализацию проекта, скажется слабое присутствие конкуренции в нише производства и продажи мясных продуктов. Что в свою очередь, окажет благотворное влияние и на перспективы реализации описываемого инвестиционного проекта в целом!

3.8. Цены

Основная уникальность проекта базируется на слабом присутствии на рынке аналогов и низкой конкурентной среды, что в свою очередь, позволит в кратчайшие сроки выйти в лидеры отрасли, захватить ниши в соответствующих сегментах рынка и, без ущерба хозяйственной деятельности, самостоятельно формировать ценовую политику.

Существующие игроки – региональные и локальные производители мясных продуктов питания - не способны даже в минимальной форме удовлетворить

требования конечного потребителя, так как специализируется на довольно узком круге производимой или продаваемой продукции.

Аналогов предлагаемого к реализации проекта найдено практически не было. Помимо производства продуктов планируется интеграция смежных товаров и услуг.

Классические решения не удовлетворяют в полном объеме потребностей потребителя, являются низкокачественными и, при всем этом, дорогостоящими, как с точки зрения единицы готового продукта, так и с точки зрения оптовых цен.

Задача проекта – занять 2 основных ценовых сегмента – низкий и средний.

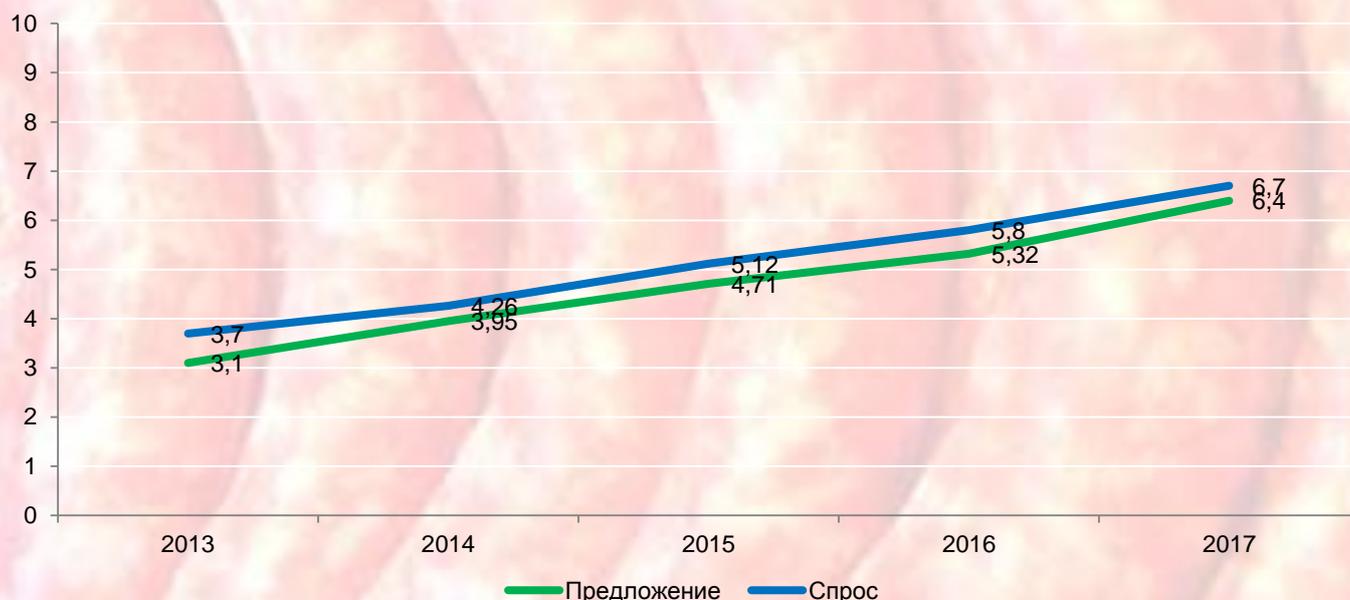
Учитывая, тенденцию формирования цен и конкурентную базу, были произведены ориентировочные, стартовые расчеты стоимости готовой продукции:

№	Наименование	Цена, руб./ед
1	Гуляш из говядины	499
2	Гуляш из свинины	399
3	Гуляш из курицы	299
4	Гуляш из жеребятины	499
5	Пельмени из говядины «Якутские»	299
6	Пельмени из говядины «Русские»	350
7	Пельмени из жеребятины	389
8	Пельмени «Китайские»	330
9	Котлеты «Домашние»	398
10	Котлеты куриные	359
11	Котлеты из жеребятины	425
12	Тефтели «Домашние»	415
13	Тефтели из жеребятины	455
14	Шашлык из свинины	433
15	Шашлык из курицы	280
16	Манты	340
17	Позы	380
18	Голубцы	391
19	Розочки	381
20	Фарш говяжий	479
21	Фрикадельки из говядины	457
22	Вареники с грибами	289
23	Вареники с капустой	259
24	Стейк из говядины	499
25	Колбаса сырая из жеребятины	599

Данная ценовая политика позволит гармонично вписаться в низкий и средний ценовой сегменты, обладая целым рядом значительных конкурентных преимуществ.

3.9. Анализ рынка и концепция маркетинга.

На диаграмме ниже мы видим соотношение фактического предложения по отношению к спросу на внутреннем рынке производства и поставок предлагаемых продуктов ХХХХХХХ за 2013-2017 годы, отображенное в условных единицах (коэффициент зависимости). Перед нами открывается четкая картинка имеющегося дефицита, вызванная не способностью действующих игроков в полном объеме удовлетворить потребности рынка в конкретном сегменте бизнеса:

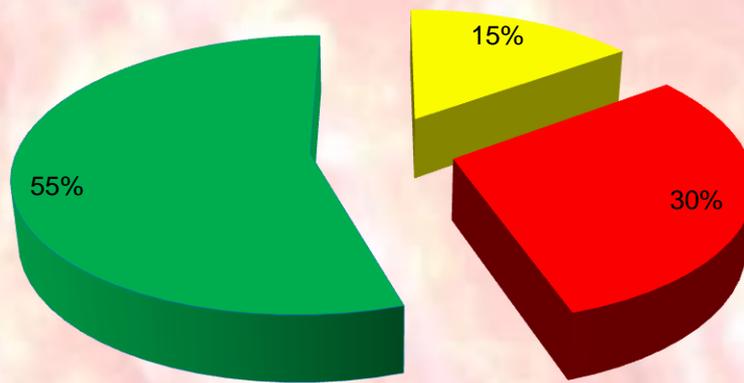


Проводя примитивные расчеты, получаем емкость республиканского рынка в соответствующем сегменте равную, в среднем, 12%!

При построении маркетинговой политики компании необходимо распределить акценты в пользу следующих векторов:

- гибкий и индивидуальный подход к каждому отдельно взятому клиенту;
- широкий ассортимент предлагаемых товарных позиций;
- мгновенная реакция на запрос;
- конкурентные цены (низкий и средний ценовой сегмент);
- оптимизация бизнес процессов с целью уменьшения себестоимости продукции;
- активное продвижение компании на внутреннем и внешнем рынках;
- построение разветвленных дилерской и субдилерской сетей»;
- постоянное увеличение лояльных клиентов из среды конечных клиентов;
- предоставление максимально возможного выбора с точки зрения поставок дополнительных и смежных товаров, таких как индивидуальный подход и т.д.

Для наиболее эффективного построения маркетинговой системы и сбыта, Инициатор предлагает к реализации следующее соотношение объемов продаж по типу покупателей:



■ Частные физические лица ■ Государственные заказчики ■ Юридические лица/конечный покупатель

3.10. Продажа продукции.

Реализацию товаров планируется производить через построение новых каналов сбыта посредством основных потребителей в соответствующем сегменте рынка, которыми являются:

- Государственные организации (в т.ч. за счет самостоятельного участия в государственных тендерах) – не более 30% от общего объема продаж;
- Частные юридические компании;
- Частные физические лица;
- и другие....

В настоящий момент инициатор готовит пакет договоров о намерениях с ключевыми игроками рынка оптово-розничной торговли.

Продажи будут осуществляться через торговый отдел компании:

- холодные звонки колл-центра;
- интернет сайт;
- e-mail рассылки всем мелким и крупным компаниям - участникам рынка;
- участие в специализированных форумах и выставках;
- создание дистрибьюторской и дилерской сетей;
- создание сети локальных торговых представительств;
- создание сайтов сетелитов и усиленная реклама в интернете;
- статьи в журналах соответствующей направленности;
- статьи в журналах ориентированных на рынки в соответствующих сегментах бизнеса;
- телепередачи;
- индивидуальная работа с ключевыми игроками рынка;
- перспективна работа направленная на выход на внешние региональные рынки в соответствующем сегменте рынка продуктов питания!

Методы стимулирования продаж (система скидок, льгот, купонов и т.д.). По мере становления компании, могут быть предусмотрены системы дисконта: скидок и льготных условий контракта в виде предоставления дополнительных услуг и товаров, а также льготные условия в случае получения статуса

постоянного клиента и скидки в зависимости от объемов закупок продукции компании.

Ключевые партнеры – дистрибьюторы, дилеры, торговые представители.

Потребители – частный, государственный и коммерческий сектора.

Ключевые активности – поиск потенциальных клиентов и взаимоотношения с клиентом, разработка маркетинговых исследований и последующая рекламная компания, логистика.

Ключевые ресурсы - главный ресурс компании - персонал и его профессиональные знания.

Ретроспектива планируемых объемов производства и сбыта в натуральном выражении:

№	Наименование	ед. изм.	2019 год	2020 год	2021 год
1	Гуляш из говядины	кг.	11 200	11 730	12 350
2	Гуляш из свинины	кг.	12000	12 530	13 150
3	Гуляш из курицы	кг.	2500	3 030	3 650
4	Гуляш из жеребятины	кг.	5600	6 130	6 750
5	Пельмени из говядины «XXXXXXX»	кг.	9150	9 680	10 300
6	Пельмени из говядины «XXXXXXX»	кг.	8150	8 680	9 300
7	Пельмени из жеребятины	кг.	6200	6 730	7 350
8	Пельмени «XXXXXXX»	кг.	6300	6 830	7 450
9	Котлеты «XXXXXXX»	кг.	18 000	18 530	19 150
10	Котлеты куриные	кг.	3500	4 030	4 650
11	Котлеты из жеребятины	кг.	9000	9 530	10 150
12	Тефтели «XXXXXXX»	кг.	8450	8 980	9 600
13	Тефтели из жеребятины	кг.	6230	6 760	7 380
14	Шашлык из свинины	кг.	2400	2 930	3 550
15	Шашлык из курицы	кг.	2600	3 130	3 750
16	Манты	кг.	2990	3 520	4 140
17	Позы	кг.	3100	3 630	4 250
18	Голубцы	кг.	2472	3 002	3 622
19	Розочки	Кг.	2654	3 184	3 804
20	Фарш говяжий	Кг.	10 680	21 210	21 830
21	Фрикадельки из говядины	кг.	5160	5 690	6 310
22	Вареники с грибами	Кг.	2450	2 980	3 600
23	Вареники с капустой	Кг.	2650	3 180	3 800
24	Стейк из говядины	Кг.	3620	4 150	4 770
25	Колбаса сырая из жеребятины	Кг.	3800	4 330	4 950
	Итого		150 856	174 106	189 606

Для успешной реализации проекта, инициатору необходимо приобретение и обновление существующей материальной базы следующим дополнительным технологическим оборудованием:

№	Наименование оборудования	ед.изм.	кол-во	Цена, руб	Сумма, руб
1	Стойки для подвешивания мясных туш СРТ	шт	1	24 460,00	24 460,00
2	Ванна ВСК	шт	1	37 470,00	37 470,00
3	Ящик глухой универсальный 45л	шт	100	690,00	69 000,00
4	Ящик универсальный 60л	шт	100	510,00	51 000,00
5	Ящик №15 вместимость 24л с крышкой	шт	10	949,00	9 490,00
6	Лоток унив-й №7 материал ПВД эластичный	шт	20	481,00	9 620,00
7	Ванна моечная ВМ 2/530Z-R	шт	1	13 203,00	13 203,00
8	Стол производственный СРЦН 1200/600	шт	10	8 284,00	82 840,00
9	Стол производственный СРПН 1200/600	шт	10	8 902,00	89 020,00
10	Стеллажи кухонные СК-1200/400	шт	8	5 824,00	46 592,00
11	Стеллажи кухонные СКТ-1 1200/300	шт	1	24 729,00	24 729,00
12	Стеллаж – тележку для пельменей	шт	2	21 476,00	42 952,00
13	Полки настенные ПК–1000/300	шт	5	3 410,00	17 050,00
14	Подставки для котла ПКИ 1200/400	шт	2	4 900,00	9 800,00
15	Тестоместительная машина МТ-150ZLN	шт	1	277 104,00	277 104,00
16	Пила ленточная В2-ФР-2П	шт	1	101 395,00	101 395,00
17	Фаршемешалка ИПКС-019-150(Н)	шт	1	178 770,00	178 770,00
18	Тендерайзер JEJU МТ-Т22	шт	1	43 445,00	43 445,00
19	Котлетоформовочные машины Deighton R2200	шт	1	347 007,00	347 007,00
20	Ручные шприцы hakka sv-7	шт	1	13 076,00	13 076,00
21	Массажер вакуумный УВМ-100 (однoемкoснoй)	шт	1	276 500,00	276 500,00
22	Холодильные машины Polair SB 328 SF	шт	1	121 512,00	121 512,00
23	Камера холодильная (шоковая заморозка) ИПКС-033-3Ш	шт	1	695 089,00	695 089,00
24	Низкотемпературная сплит-система BS 330F	шт	1	158 500,00	158 500,00
25	Ножевой боевой инструмент	шт	1	12 000,00	12 000,00
26	Тележка чан 200л нерж	шт	3	16 100,00	48 300,00
27	Стерилизатор для ножей, и инструмента	шт	1	14 500,00	14 500,00
28	Мойка двухсекционный нерж	шт	2	17 800,00	35 600,00
29	Стеллаж 1200x500x1800	шт	6	16 500,00	99 000,00
	итоги:				2949024,00

Имеется предварительная договоренность с компанией ООО «XXXXXXX» г. XXXXXXX на приобретение оборудования для цеха. Адрес: Россия, XXXXXXX.

6. ПРОИЗВОДСТВЕННЫЙ ПЛАН.

Основываясь на современных реалиях, особенностях конъюнктуры рынка, тенденциях развития отрасли и объемах потребления, а, также, эффективности предлагаемого к реализации проекта, показатели производственного плана и плана продаж готовой продукции (основываясь на сезонной активности потребителей) будут иметь следующий вид:

Объем продаж	Ед.	1 кв. 2018	2 кв. 2018	3 кв. 2018	4 кв. 2018	5 кв. 2019	6 кв. 2019	7 кв. 2019	8 кв. 2019	9 кв. 2020	10 кв. 2020	11 кв. 2020	12 кв. 2020	13 кв. 2021	14 кв. 2021	15 кв. 2021	16 кв. 2021	17 кв. 2022	18 кв. 2022	19 кв. 2022	20 кв. 2022
Объем продаж в квартал																					
Гуляш мясной	кг	0	0	0	0	735	1 242	1 058	1 654	1 882	1 441	1 242	1 882	2 124	1 654	1 441	2 124	2 381	1 882	1 654	2 381
Мясные полуфабрикаты	кг	0	0	0	0	938	1 584	1 350	2 109	2 400	1 838	1 584	24 000	2 709	2 109	1 838	2 709	3 038	2 400	2 109	3 038
Колбаса	кг	0	0	0	0	281	551	405	633	475	633	475	720	551	720	551	813	633	813	633	911
Всего		0,0	0	0	0	1 954	3 378	2 813	4 396	4 757	3 911	3 302	26 602	5 385	4 483	3 829	5 646	6 052	5 094	4 396	6 330
Коэффициент продаж в квартал																					
Гуляш мясной	%	0%	0%	0%	0%	50%	65%	60%	75%	80%	70%	65%	80%	85%	75%	70%	85%	90%	80%	75%	90%
Мясные полуфабрикаты	%	0%	0%	0%	0%	50%	65%	60%	75%	80%	70%	65%	80%	85%	75%	70%	85%	90%	80%	75%	90%
Колбаса	%	0%	0%	0%	0%	50%	70%	60%	75%	65%	75%	65%	80%	70%	80%	70%	85%	75%	85%	75%	90%
Объем производства в квартал																					
Гуляш мясной	кг	0	0	0	0	1 470	1 911	1 764	2 205	2 352	2 058	1 911	2 352	2 499	2 205	2 058	2 499	2 646	2 352	2 205	2 646
Мясные полуфабрикаты	кг	0	0	0	0	1 875	2 438	2 250	2 813	3 000	2 625	2 438	30 000	3 188	2 813	2 625	3 188	3 375	3 000	2 813	3 375
Колбаса	кг	0	0	0	0	563	788	675	844	731	844	731	900	788	900	788	956	844	956	844	1 013
Всего		0	0	0	0	3 908	5 136	4 689	5 861	6 083	5 527	5 080	33 252	6 474	5 918	5 471	6 643	6 865	6 308	5 861	7 034
Цена продаж (без НДС)																					
Гуляш мясной	руб.	0	0	0,0	0,0	400,0	400,0	400,0	426,0	456,7	489,6	524,8	562,6	606,5	653,8	704,8	759,7	824,3	894,4	970,4	1 052,9
Мясные полуфабрикаты	руб.	0	0	0,0	0,0	360,0	360,0	360,0	383,4	411,0	440,6	472,3	506,3	545,8	588,4	634,3	683,8	741,9	804,9	873,4	947,6
Колбаса	руб.	0	0	0,0	0,0	480,0	480,0	480,0	511,2	548,0	587,5	629,8	675,1	727,8	784,5	845,7	911,7	989,2	1 073,3	1 164,5	1 263,5
Цена продаж (с НДС)																					
Гуляш мясной	руб.	0	0	0	0	480	480	480	511	548	587	630	675	728	785	846	912	989	1 073	1 164	1 263
Мясные полуфабрикаты	руб.	0	0	0	0	468	468	468	498	534	573	614	658	710	765	825	889	964	1 046	1 135	1 232
Колбаса	руб.	0	0	0	0	490	490	490	521	559	599	642	689	742	800	863	930	1 009	1 095	1 188	1 289
Выручка от продаж (без НДС)																					
Гуляш мясной	тыс. руб.	0	0	0	0	294	497	423	704	859	705	652	1 059	1 288	1 081	1 015	1 614	1 963	1 683	1 605	2 507
Мясные полуфабрикаты	тыс. руб.	0	0	0	0	338	570	486	809	986	810	748	12 152	1 479	1 241	1 166	1 853	2 253	1 932	1 842	2 878
Колбаса	тыс. руб.	0	0	0	0	135	265	194	323	260	372	299	486	401	565	466	741	626	872	737	1 151
Всего	тыс. руб.	0	0	0	0	767	1 332	1 104	1 837	2 106	1 887	1 700	13 696	3 168	2 887	2 647	4 207	4 842	4 487	4 184	6 537
Выручка от продаж (с НДС)																					
Гуляш мясной	тыс. руб.	0	0	0	0	353	596	508	845	1 031	846	782	1 270	1 546	1 297	1 218	1 937	2 356	2 019	1 926	3 009
Мясные полуфабрикаты	тыс. руб.	0	0	0	0	439	741	583	970	1 184	972	898	14 582	1 775	1 489	1 399	2 223	2 704	2 318	2 211	3 454
Колбаса	тыс. руб.	0	0	0	0	138	270	233	388	313	446	359	583	481	678	559	889	751	1 047	884	1 382
Всего	тыс. руб.	0	0	0	0	929	1 608	1 325	2 204	2 527	2 264	2 039	16 436	3 802	3 465	3 176	5 049	5 811	5 385	5 021	7 844
<i>в том числе НДС</i>	тыс. руб.	0	0	0	0	155	268	221	367	421	377	340	2 739	634	577	529	841	968	897	837	1 307

Запасы и нереализованная продукция

Гуляш мясной	тыс. руб.	0	0	0	0	735	669	706	551	470	617	669	470	375	551	617	375	265	470	551	265
Мясные полуфабрикаты	тыс. руб.	0	0	0	0	938	853	900	703	600	788	853	6 000	478	703	788	478	338	600	703	338
Колбаса	тыс. руб.	0	0	0	0	281	236	270	211	256	211	256	180	236	180	236	143	211	143	211	101
Всего	тыс. руб.	0	0	0	0	1 954	1 758	1 876	1 465	1 326	1 616	1 778	6 650	1 089	1 434	1 641	996	813	1 214	1 465	703

Дебиторская задолженность в квартал

Гуляш мясной	%	0%	0%	0%	0%	5%	5%	5%	5%	5%	5%	5%	5%	5%	5%	5%	5%	5%	5%	5%	5%
Мясные полуфабрикаты	%	0%	0%	0%	0%	5%	5%	5%	5%	5%	5%	5%	5%	5%	5%	5%	5%	5%	5%	5%	5%
Колбаса	%	0%	0%	0%	0%	5%	5%	5%	5%	5%	5%	5%	5%	5%	5%	5%	5%	5%	5%	5%	5%

Гуляш мясной	тыс. руб.	0	0	0	0	18	29,81	25,40	42,27	51,56	42,31	39,11	63,51	77,29	64,87	60,92	96,83	117,78	100,97	96,29	150,44
Мясные полуфабрикаты	тыс. руб.	0	0	0	0	22	37,07	29,16	48,52	59,18	48,58	44,90	729,11	88,73	74,47	69,93	111,15	135,21	115,91	110,54	172,70
Колбаса	тыс. руб.	0	0	0	0	7	13,49	11,66	19,41	15,63	22,31	17,96	29,16	24,07	33,89	27,97	44,46	37,56	52,34	44,21	69,08
Всего	тыс. руб.	0	0	0	0	46	80,38	66,23	110,20	126,37	113,20	101,97	821,79	190,09	173,23	158,82	252,44	290,55	269,23	251,04	392,22

Авансы покупателей

Гуляш мясной	%	0%	0%	0%	0%	50%	50%	50%	50%	50%	50%	50%	50%	50%	50%	50%	50%	50%	50%	50%	50%
Мясные полуфабрикаты	%	0%	0%	0%	0%	50%	50%	50%	50%	50%	50%	50%	50%	50%	50%	50%	50%	50%	50%	50%	50%
Колбаса	%	0%	0%	0%	0%	50%	50%	50%	50%	50%	50%	50%	50%	50%	50%	50%	50%	50%	50%	50%	50%

Гуляш мясной	тыс. руб.	0	0	0	0	176	298,12	254,02	422,70	515,56	423,15	391,13	635,14	772,94	648,71	609,17	968,28	1177,82	1009,72	962,88	1504,41
Мясные полуфабрикаты	тыс. руб.	0	0	0	0	219	370,74	291,60	485,24	591,85	485,76	449,00	7291,11	887,30	744,69	699,30	1111,54	1352,08	1159,12	1105,35	1727,00
Колбаса	тыс. руб.	0	0	0	0	69	134,95	116,64	194,10	156,28	223,05	179,60	291,64	240,71	338,92	279,72	444,62	375,58	523,41	442,14	690,80
Всего	тыс. руб.	0	0	0	0	465	803,81	662,26	1102,04	1263,70	1131,96	1019,73	8217,89	1900,94	1732,31	1588,20	2524,44	2905,48	2692,26	2510,38	3922,21

Задолженность по НДС к уплате

	тыс. руб.	0	0	0	0	155	268	221	367	421	377	340	2 739	634	577	529	841	968	897	837	1 307
--	-----------	---	---	---	---	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-------	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-------

При этом основными показателями проекта являются:

7. Макроэкономическое окружение.

Макроэкономическое окружение		Ед.	1 кв.	2 кв.	3 кв.	4 кв.	5 кв.	6 кв.	7 кв.	8 кв.	9 кв.	10 кв.	11 кв.	12 кв.	13 кв.	14 кв.	15 кв.	16 кв.	17 кв.	18 кв.	19 кв.	20 кв.
Год начала и ведения деятельности			2018				2019				2020				2021				2022			
ИНФЛЯЦИЯ																						
Предполагаемый годовой темп инфляции	%	6,2%	6,2%	6,2%	6,2%	6,5%	6,5%	6,5%	6,5%	7,2%	7,2%	7,2%	7,2%	7,8%	7,8%	7,8%	7,8%	8,5%	8,5%	8,5%	8,5%	
То же в пересчете на квартал	%	1,5%	1,5%	1,5%	1,5%	1,6%	1,6%	1,6%	1,6%	1,8%	1,8%	1,8%	1,8%	1,9%	1,9%	1,9%	1,9%	2,1%	2,1%	2,1%	2,1%	
Инфляция нарастающим итогом		1,00	1,02	1,03	1,05	1,06	1,08	1,10	1,11	1,13	1,15	1,17	1,19	1,22	1,24	1,26	1,29	1,31	1,34	1,37	1,40	
Квартальный индекс инфляции		1,00	1,02	1,02	1,02	1,02	1,02	1,02	1,02	1,02	1,02	1,02	1,02	1,02	1,02	1,02	1,02	1,02	1,02	1,02	1,02	
НАЛОГОВОЕ ОКРУЖЕНИЕ																						
НДС	%	20,0%	20,0%	20,0%	20,0%	20,0%	20,0%	20,0%	20,0%	20,0%	20,0%	20,0%	20,0%	20,0%	20,0%	20,0%	20,0%	20,0%	20,0%	20,0%	20,0%	
Страховые взносы в госуд. внебюджетные фонды	%	30,0%	30,0%	30,0%	30,0%	30,0%	30,0%	30,0%	30,0%	30,0%	30,0%	30,0%	30,0%	30,0%	30,0%	30,0%	30,0%	30,0%	30,0%	30,0%	30,0%	
Налог на имущество	%	2,0%	2,0%	2,0%	2,0%	2,0%	2,0%	2,0%	2,0%	2,0%	2,0%	2,0%	2,0%	2,0%	2,0%	2,0%	2,0%	2,0%	2,0%	2,0%	2,0%	
Налог на прибыль	%	10,0%	10,0%	10,0%	10,0%	10,0%	10,0%	10,0%	10,0%	10,0%	10,0%	10,0%	10,0%	10,0%	10,0%	10,0%	10,0%	10,0%	10,0%	10,0%	10,0%	
ТРЕБУЕМАЯ ИНВЕТОРОМ НОРМА ДОХОДНОСТИ																						
Требуемая норма доходности	%	30,0%	30,0%	30,0%	30,0%	30,0%	30,0%	30,0%	30,0%	30,0%	30,0%	30,0%	30,0%	30,0%	30,0%	30,0%	30,0%	30,0%	30,0%	30,0%	30,0%	
Требуемая норма доходности в пересчете на квартал	%	6,8%	6,8%	6,8%	6,8%	6,8%	6,8%	6,8%	6,8%	6,8%	6,8%	6,8%	6,8%	6,8%	6,8%	6,8%	6,8%	6,8%	6,8%	6,8%	6,8%	

Требуемая норма доходности венчурного капиталиста

Стадия жизненного цикла	Типичная требуемая норма доходности
Старт-ап	50-70%
Первый раунд финансирования	40-60%
Второй раунд финансирования	35-50%
Мезонинное финансирование / IPO	25-35%

Наименование продукции	Гуляш мясной, кг	Мясные полуфабрикаты, кг	Колбаса, кг
Планируемый объем продаж в год, кг	11 760	15 000	4 500
Планируемая цена реализации за ед., руб. (без НДС)	400	360	480
Планируемая себестоимость за ед.	156	74	269

8. Штатное расписание, персонал и затраты:

Структура штата компании-инициатора будет иметь следующий вид:

Персонал: численность и з/п	Ед.	Кварталы																			
		1 кв. 2018	2 кв. 2018	3 кв. 2018	4 кв. 2018	5 кв. 2019	6 кв. 2019	7 кв. 2019	8 кв. 2019	9 кв. 2020	10 кв. 2020	11 кв. 2020	12 кв. 2020	13 кв. 2021	14 кв. 2021	15 кв. 2021	16 кв. 2021	17 кв. 2022	18 кв. 2022	19 кв. 2022	20 кв. 2022
Основной производственный персонал																					
Разнорабочий	Кол-во сотрудников	0	0	0	0	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4
	Месячный оклад 1 сотрудника	0	0	0	0	18	18	18	18	18	18	18	18	18	18	18	18	18	18	18	18
Всего сотрудников	чел.	0	0	0	0	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4
	тыс. руб.	0	0	0	0	216	216	216	216	216	216	216	216	216	216	216	216	216	216	216	216
Расходы на заработную плату (квартал)	тыс. руб.	0	0	0	0	216	216	216	216	216	216	216	216	216	216	216	216	216	216	216	216
Общепроизводственный персонал																					
Технолог	Кол-во сотрудников	0	0	0	0	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1
	Месячный оклад 1 сотрудника	0	0	0	0	35	35	35	35	35	35	35	35	35	35	35	35	35	35	35	35
Механик по оборудованию	Кол-во сотрудников	0	0	0	0	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1
	Месячный оклад 1 сотрудника	0	0	0	0	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30
Мастер цеха	Кол-во сотрудников	0	0	0	0	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1
	Месячный оклад 1 сотрудника	0	0	0	0	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30
Водитель-экспедитор	Кол-во сотрудников	0	0	0	0	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1
	Месячный оклад 1 сотрудника	0	0	0	0	25	25	25	25	25	25	25	25	25	25	25	25	25	25	25	25
Всего сотрудников	чел.	0	0	0	0	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4
	тыс. руб.	0	0	0	0	360	360	360	360	360	360	360	360	360	360	360	360	360	360	360	360
Расходы на заработную плату (квартал)	тыс. руб.	0	0	0	0	360	360	360	360	360	360	360	360	360	360	360	360	360	360	360	360
Административный персонал																					
Генеральный директор	Кол-во сотрудников	0	0	0	0	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1
	Месячный оклад 1 сотрудника	0	0	0	0	60	60	60	60	60	60	60	60	60	60	60	60	60	60	60	60
Главный бухгалтер	Кол-во сотрудников	0	0	0	0	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1
	Месячный оклад 1 сотрудника	0	0	0	0	40	40	40	40	40	40	40	40	40	40	40	40	40	40	40	40
Юрист	Кол-во сотрудников	0	0	0	0	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1
	Месячный оклад 1 сотрудника	0	0	0	0	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30
Всего сотрудников	чел.	0	0	0	0	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3
	тыс. руб.	0	0	0	0	390	390	390	390	390	390	390	390	390	390	390	390	390	390	390	390
Расходы на заработную плату (квартал)	тыс. руб.	0	0	0	0	390	390	390	390	390	390	390	390	390	390	390	390	390	390	390	390
Коммерческий персонал																					
Менеджер по закупкам	Кол-во сотрудников	0	0	0	0	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1
	Месячный оклад 1 сотрудника	0	0	0	0	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30
Начальник отдела продаж + %% с продаж	Кол-во сотрудников	0	0	0	0	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1
	Месячный оклад 1 сотрудника	0	0	0	0	35	35	35	35	35	35	35	35	35	35	35	35	35	35	35	35
Менеджер отдела продаж + %% с продаж	Кол-во сотрудников	0	0	0	0	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1
	Месячный оклад 1 сотрудника	0	0	0	0	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30
Всего сотрудников	чел.	0	0	0	0	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3
	тыс. руб.	0	0	0	0	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30
	чел.	0	0	0	0	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3

Расходы на заработную плату (квартал)		тыс. руб.	0	0	0	0	285	285	285	285	285	285	285	285	285	285	285	285	285	285
Всего сотрудников		чел.	0	0	0	0	14	14	14	14	14	14	14	14	14	14	14	14	14	14
Всего расходы на заработную плату в квартал		тыс. руб.	0	0	0	0	1 251	1 251	1 251	1 251	1 251	1 251	1 251	1 251	1 251	1 251	1 251	1 251	1 251	1 251
Страховые взносы в государственные внебюджетные фонды																				
Страховые взносы по основному производственному персоналу		тыс. руб.	0	0	0	0	65	65	65	65	65	65	65	65	65	65	65	65	65	65
Страховые взносы по общепроизводственному персоналу		тыс. руб.	0	0	0	0	108	108	108	108	108	108	108	108	108	108	108	108	108	108
Страховые взносы по административному персоналу		тыс. руб.	0	0	0	0	117	117	117	117	117	117	117	117	117	117	117	117	117	117
Страховые взносы по коммерческому персоналу		тыс. руб.	0	0	0	0	86	86	86	86	86	86	86	86	86	86	86	86	86	86
Всего отчисления в госуд. внебюджетные фонды (в квартал)		тыс. руб.	0	0	0	0	375	375	375	375	375	375	375	375	375	375	375	375	375	375
Всего расходы на заработную плату и страховые взносы в квартал		тыс. руб.	0,00	0,00	0,00	0,00	1 626,3 0	1 626,3 0	1 626,3 0	1 626,3 0	1 626,3 0	1 626,3 0	1 626,3 0	1 626,3 0	1 626,3 0	1 626,3 0	1 626,3 0	1 626,3 0	1 626,3 0	1 626,3 0
Задолженность перед персоналом в квартал																				
Основной персонал																				
Кэффициент задолженности		%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	50,0%	50,0%	50,0%	50,0%	50,0%	50,0%	50,0%	50,0%	50,0%	50,0%	50,0%	50,0%	50,0%	50,0%
Сумма задолженности на конец периода		тыс. руб.	0	0	0	0	108	108	108	108	108	108	108	108	108	108	108	108	108	108
Общепроизводственный персонал																				
Кэффициент задолженности		%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	50,0%	50,0%	50,0%	50,0%	50,0%	50,0%	50,0%	50,0%	50,0%	50,0%	50,0%	50,0%	50,0%	50,0%
Сумма задолженности на конец периода		тыс. руб.	0	0	0	0	180	180	180	180	180	180	180	180	180	180	180	180	180	180
Административный персонал																				
Кэффициент задолженности		%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	50,0%	50,0%	50,0%	50,0%	50,0%	50,0%	50,0%	50,0%	50,0%	50,0%	50,0%	50,0%	50,0%	50,0%
Сумма задолженности на конец периода		тыс. руб.	0	0	0	0	195	195	195	195	195	195	195	195	195	195	195	195	195	195
Коммерческий персонал																				
Кэффициент задолженности		%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	50,0%	50,0%	50,0%	50,0%	50,0%	50,0%	50,0%	50,0%	50,0%	50,0%	50,0%	50,0%	50,0%	50,0%
Сумма задолженности на конец периода		тыс. руб.	0	0	0	0	143	143	143	143	143	143	143	143	143	143	143	143	143	143
Всего Задолженность перед персоналом		тыс. руб.	0	0	0	0	626	626	626	626	626	626	626	626	626	626	626	626	626	626

9. Затраты.

Текущие затраты	Ед.	2018		2018		2019		2019		2020		2020		2021		2021		2022		2022	
		1 кв.	2 кв.	3 кв.	4 кв.	5 кв.	6 кв.	7 кв.	8 кв.	9 кв.	10 кв.	11 кв.	12 кв.	13 кв.	14 кв.	15 кв.	16 кв.	17 кв.	18 кв.	19 кв.	20 кв.
ИТОГО затрат		0	0	0	0	771	771	771	783	783	771	771	783	783	771	771	783	783	771	771	783
Прямые материальные расходы		0	0	0	0	504	504	504	504	504	504	504	504	504	504	504	504	504	504	504	504

Всего прямые материальные расходы	тыс. руб.	0	0	0	0	504	504	504	504	504	504	504	504	504	504	504	504	504	504	504	504
<i>в том числе НДС</i>	тыс. руб.	0	0	0	0	84	84	84	84	84	84	84	84	84	84	84	84	84	84	84	84
Из них ^А	тыс. руб.																				
Рабочая одежда	тыс. руб.	0	0	0	0	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30
Бензин	тыс. руб.	0	0	0	0	156	156	156	156	156	156	156	156	156	156	156	156	156	156	156	156
Топливо ДЗ	тыс. руб.	0	0	0	0	156	156	156	156	156	156	156	156	156	156	156	156	156	156	156	156
Инвентарь/комплектующие/упаковка/инструмент	тыс. руб.	0	0	0	0	90	90	90	90	90	90	90	90	90	90	90	90	90	90	90	90
Сырье	тыс. руб.	0	0	0	0	72	72	72	72	72	72	72	72	72	72	72	72	72	72	72	72

Общепроизводственные расходы в квартал

Электричество (с НДС)	тыс. руб.	0	0	0	0	21	21	21	21	21	21	21	21	21	21	21	21	21	21	21	21
<i>в том числе НДС</i>	тыс. руб.	0	0	0	0	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4
Вода (с НДС)	тыс. руб.	0	0	0	0	18	18	18	18	18	18	18	18	18	18	18	18	18	18	18	18
<i>в том числе НДС</i>	тыс. руб.	0	0	0	0	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3
Тепло (с НДС)	тыс. руб.	0	0	0	0	12	0	0	12	12	0	0	12	12	0	0	12	12	0	0	12
<i>в том числе НДС</i>	тыс. руб.	0	0	0	0	2	0	0	2	2	0	0	2	2	0	0	2	2	0	0	2
Накладные расходы	тыс. руб.	0	0	0	0	36	36	36	36	36	36	36	36	36	36	36	36	36	36	36	36
<i>в том числе НДС</i>	тыс. руб.	0	0	0	0	6	6	6	6	6	6	6	6	6	6	6	6	6	6	6	6
Амортизация оборудования	тыс. руб.	0	0	0	0	12	12	12	12	12	12	12	12	12	12	12	12	12	12	12	12
<i>в том числе НДС</i>	тыс. руб.	0	0	0	0	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2
Всего общепроизводственных расходов в квартал	тыс. руб.	0	0	0	0	87	87	87	99	99	87	87	99	99	87	87	99	99	87	87	99
<i>в том числе НДС</i>	тыс. руб.	0	0	0	0	17	15	15	17	17	15	15	17	17	15	15	17	17	15	15	17

Административные расходы в квартал

Административные расходы (с НДС)	тыс. руб.	0	0	0	0	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30
<i>в том числе НДС</i>	тыс. руб.	0	0	0	0	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5
Прочие административные расходы (с НДС)	тыс. руб.	0	0	0	0	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30
<i>в том числе НДС</i>	тыс. руб.	0	0	0	0	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5
Всего административные расходы	тыс. руб.	0	0	0	0	60	60	60	60	60	60	60	60	60	60	60	60	60	60	60	60
<i>в том числе НДС</i>	тыс. руб.	0	0	0	0	10	10	10	10	10	10	10	10	10	10	10	10	10	10	10	10

Коммерческие расходы в квартал

Продвижение товара на рынок (реклама, СМИ и т.д.) (с НДС)	тыс. руб.	0	0	0	0	90	90	90	90	90	90	90	90	90	90	90	90	90	90	90	90
<i>в том числе НДС</i>	тыс. руб.	0	0	0	0	15	15	15	15	15	15	15	15	15	15	15	15	15	15	15	15
Коммерческие расходы 2 (с НДС)	тыс. руб.	0	0	0	0	15	15	15	15	15	15	15	15	15	15	15	15	15	15	15	15
<i>в том числе НДС</i>	тыс. руб.	0	0	0	0	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3

Коммерческие расходы 3 (с НДС)	тыс. руб.	0	0	0	0	15	15	15	15	15	15	15	15	15	15	15	15	15	15	15	15	
в том числе НДС	тыс. руб.	0	0	0	0	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3
Всего коммерческие расходы	тыс. руб.	0	0	0	0	120																
в том числе НДС	тыс. руб.	0	0	0	0	20	20	20	20	20	20	20	20	20	20	20	20	20	20	20	20	20
Себестоимость единицы продукции																						
Гуляш мясной	руб.	0	0	0	0	346,2	204,8	240,4	156,2	137,3	176,6	204,8	137,3	121,6	153,9	176,6	121,6	108,5	135,2	153,9	108,5	
Мясные полуфабрикаты	руб.	0	0	0	0	172,7	102,2	119,9	78,0	68,5	88,1	102,2	6,9	60,7	76,8	88,1	60,7	54,1	67,5	76,8	54,1	
Колбаса	руб.	0	0	0	0	575,7	293,7	399,8	259,8	345,9	255,9	340,6	228,4	298,3	224,9	293,7	202,3	259,8	199,2	255,9	180,4	
Авансы и предоплаты поставщикам (в квартал)																						
По всему ассортименту продукции																						
% от закупаемых ресурсов (с НДС)	%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	25,0%	25,0%	25,0%	25,0%	25,0%	25,0%	25,0%	25,0%	25,0%	25,0%	25,0%	25,0%	25,0%	25,0%	25,0%	25,0%	
Аванс от закупаемых ресурсов (с НДС)	тыс. руб.	0	0	0	0	126	126	126	126	126	126	126	126	126	126	126	126	126	126	126	126	
Всего авансов поставщикам по сырью	тыс. руб.	0	0	0	0	126																
Общепроизводственные расходы																						
% от общепроизводственных расходов (с НДС)	%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	
Аванс по общепроизводственным расходам	тыс. руб.	0	0	0	0	87	87	87	99	99	87	87	99	99	87	87	99	99	87	87	87	99
Административные расходы																						
% от административных расходов (с НДС)	%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	
Аванс по административным расходам	тыс. руб.	0	0	0	0	60	60	60	60	60	60	60	60	60	60	60	60	60	60	60	60	60
Коммерческие расходы																						
% от коммерческих расходов (с НДС)	%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	
Аванс по коммерческим расходам	тыс. руб.	0	0	0	0	120	120	120	120	120	120	120	120	120	120	120	120	120	120	120	120	120
Всего авансов поставщикам	тыс. руб.	0	0	0	0	393	393	393	405	405	393	393	405	405	393	393	405	405	393	393	405	
Кредиторская задолженность перед поставщиками (в квартал)																						
По всему ассортименту услуг																						
% от закупаемого сырья (с НДС)	%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	75,0%	75,0%	75,0%	75,0%	75,0%	75,0%	75,0%	75,0%	75,0%	75,0%	75,0%	75,0%	75,0%	75,0%	75,0%	75,0%	
Кред. задолженность по материальным расходам	тыс. руб.	0	0	0	0	378	378	378	378	378	378	378	378	378	378	378	378	378	378	378	378	378
Всего КЗ перед поставщиками по ассортименту	тыс. руб.	0	0	0	0	378																
Общепроизводственные расходы																						
% от общих расходов (с НДС)	%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	
Кред. задолженность по общим расходам	тыс. руб.	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Административные расходы																						
% от административных расходов (с НДС)	%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	
Кред. задолженность по административным расходам	тыс. руб.	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Коммерческие расходы																						
% от коммерческих расходов (с НДС)	%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	
Кред. задолженность по коммерческим расходам	тыс. руб.	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Всего КЗ перед поставщиками	тыс. руб.	0	0	0	0	378																

**В данном разделе указана цеховая себестоимость.*

10. Оборотный капитал.

Оборотный капитал	Ед.	2018		2018		2019		2019		2020		2020		2021		2021		2022		2022	
		1 кв.	2 кв.	3 кв.	4 кв.	5 кв.	6 кв.	7 кв.	8 кв.	9 кв.	10 кв.	11 кв.	12 кв.	13 кв.	14 кв.	15 кв.	16 кв.	17 кв.	18 кв.	19 кв.	20 кв.
Текущие активы (без денежных средств)	тыс. руб.	0	0	0	0	2 320	2 153	2 258	1 895	1 769	2 038	2 190	7 673	1 585	1 906	2 101	1 544	1 393	1 766	2 002	1 368
Текущие обязательства	тыс. руб.	0	0	0	0	1 468	1 807	1 666	2 106	2 267	2 135	2 023	9 221	2 904	2 736	2 592	3 528	3 909	3 696	3 514	4 926
Чистый оборотный капитал	тыс. руб.	0	0	0	0	852	345	593	-211	-498	-98	167	-1 549	-1 319	-830	-491	-1 984	-2 516	-1 930	-1 512	-3 558
Изменения чистого оборотного капитала	тыс. руб.	0	0	0	0	852	-506	247	-803	-287	400	265	-1 716	229	490	339	-1 493	-533	586	418	-2 046
Текущие активы																					
Запас готовой продукции	тыс. руб.	0	0	0	0	1 954	1 758	1 876	1 465	1 326	1 616	1 778	6 650	1 089	1 434	1 641	996	813	1214	1465	703
Дебиторская задолженность	тыс. руб.	0	0	0	0	39	67	55	92	105	94	85	685	158	144	132	210	242	224	209	327
Авансы поставщикам	тыс. руб.	0	0	0	0	328	328	328	338	338	328	328	338	338	328	328	338	338	328	328	338
Всего текущие активы (без денежных средств)	тыс. руб.	0	0	0	0	2 320	2 153	2 258	1 895	1 769	2 038	2 190	7 673	1 585	1 906	2 101	1 544	1 393	1 766	2 002	1 368
Текущие пассивы																					
Кредиторская задолженность перед поставщиками	тыс. руб.	0	0	0	0	378	378	378	378	378	378	378	378	378	378	378	378	378	378	378	378
Авансы покупателей	тыс. руб.	0	0	0	0	465	804	662	1 102	1 264	1 132	1 020	8 218	1 901	1 732	1 588	2 524	2 905	2 692	2 510	3 922
Задолженность перед персоналом	тыс. руб.	0	0	0	0	626	626	626	626	626	626	626	626	626	626	626	626	626	626	626	626
Задолженность по выплате процентов	тыс. руб.	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Всего текущие пассивы	тыс. руб.	0	0	0	0	1 468	1 807	1 666	2 106	2 267	2 135	2 023	9 221	2 904	2 736	2 592	3 528	3 909	3 696	3 514	4 926

11. Нематериальные активы и Основные средства.

		2018	2018	2018	2018	2019	2019	2019	2019	2020	2020	2020	2020	2021	2021	2021	2021	2022	2022	2022	2022
		1 кв.	2 кв.	3 кв.	4 кв.	5 кв.	6 кв.	7 кв.	8 кв.	9 кв.	10 кв.	11 кв.	12 кв.	13 кв.	14 кв.	15 кв.	16 кв.	17 кв.	18 кв.	19 кв.	20 кв.
Нематериальные активы и Основные средства	Значение																				
Планируемые к приобретению НА																					
Транспортные расходы на поставку технологического оборудования																					
Стоимость НА (с НДС)	тыс. руб.	40																			
<i>в том числе НДС</i>	тыс. руб.	7																			
График оплаты НА																					
Амортизация (линейный метод)	%	1%																			
Вложения в НА	тыс. руб.	0,00	0,00	0,00	20,00	20,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
<i>в том числе НДС</i>	тыс. руб.	0,00	0,00	0,00	3,33	3,33	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Сумма накопленных вложений в НА	тыс. руб.	0,00	0,00	0,00	16,67	33,33	33,33	33,33	33,33	33,33	33,33	33,33	33,33	33,33	33,33	33,33	33,33	33,33	33,33	33,33	33,33
Незавершенные кап. вложения	тыс. руб.	0,00	0,00	0,00	16,67	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Первоначальная стоимость	тыс. руб.	0,00	0,00	0,00	0,00	33,33	33,33	33,33	33,33	33,33	33,33	33,33	33,33	33,33	33,33	33,33	33,33	33,33	33,33	33,33	33,33
Амортизация для расчетов	тыс. руб.	0,00	0,00	0,00	0,00	0,10	0,10	0,10	0,10	0,10	0,10	0,10	0,10	0,10	0,10	0,10	0,10	0,10	0,10	0,10	0,10
Амортизация	тыс. руб.	0,00	0,00	0,00	0,00	0,10	0,10	0,10	0,10	0,10	0,10	0,10	0,10	0,10	0,10	0,10	0,10	0,10	0,10	0,10	0,10
Накопленная амортизация	тыс. руб.	0,00	0,00	0,00	0,00	0,10	0,21	0,31	0,42	0,52	0,63	0,73	0,83	0,94	1,04	1,15	1,25	1,35	1,46	1,56	1,67
Балансовая (остаточная) стоимость	тыс. руб.	0,00	0,00	0,00	0,00	33,23	33,13	33,02	32,92	32,81	32,71	32,60	32,50	32,40	32,29	32,19	32,08	31,98	31,88	31,77	31,67
Итого																					
о																					
Вложения в НА	тыс. руб.	0,00	0,00	0,00	20,00	20,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
<i>в том числе НДС</i>	тыс. руб.	0,00	0,00	0,00	3,33	3,33	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Незавершенные кап. вложения	тыс. руб.	0,00	0,00	0,00	16,67	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Первоначальная стоимость	тыс. руб.	0,00	0,00	0,00	0,00	33,33	33,33	33,33	33,33	33,33	33,33	33,33	33,33	33,33	33,33	33,33	33,33	33,33	33,33	33,33	33,33
Амортизация	тыс. руб.	0,00	0,00	0,00	0,00	0,10	0,10	0,10	0,10	0,10	0,10	0,10	0,10	0,10	0,10	0,10	0,10	0,10	0,10	0,10	0,10
Накопленная амортизация	тыс. руб.	0,00	0,00	0,00	0,00	0,10	0,21	0,31	0,42	0,52	0,63	0,73	0,83	0,94	1,04	1,15	1,25	1,35	1,46	1,56	1,67
Остаточная стоимость	тыс. руб.	0,00	0,00	0,00	0,00	33,23	33,13	33,02	32,92	32,81	32,71	32,60	32,50	32,40	32,29	32,19	32,08	31,98	31,88	31,77	31,67
Планируемые к приобретению ОС																					
Приобретение технологического оборудования																					
Стоимость ОС (с НДС)	тыс. руб.	2 750,00																			
<i>в том числе НДС</i>	тыс. руб.	458																			
График оплаты ОС																					
Амортизация (линейный метод)	%	5%																			
Вложения в ОС	тыс. руб.	0,00	0,00	0,00	1	375,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
<i>в том числе НДС</i>	тыс. руб.	0,00	0,00	0,00	229,17	229,17	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Сумма накопленных вложений в ОС	тыс. руб.	0,00	0,00	0,00	1	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2
Незавершенные кап. вложения	тыс. руб.	0,00	0,00	0,00	145,83	291,67	291,67	291,67	291,67	291,67	291,67	291,67	291,67	291,67	291,67	291,67	291,67	291,67	291,67	291,67	291,67
Первоначальная стоимость	тыс. руб.	0,00	0,00	0,00	1	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2
Амортизация для расчетов	тыс. руб.	0,00	0,00	0,00	0,00	28,65	28,65	28,65	28,65	28,65	28,65	28,65	28,65	28,65	28,65	28,65	28,65	28,65	28,65	28,65	28,65

Амортизация	тыс. руб.		0,00	0,00	0,00	0,00	28,65	28,65	28,65	28,65	28,65	28,65	28,65	28,65	28,65	28,65	28,65	28,65	28,65	28,65		
Накопленная амортизация	тыс. руб.		0,00	0,00	0,00	0,00	28,65	57,29	85,94	114,58	143,23	171,88	200,52	229,17	257,81	286,46	315,10	343,75	372,40	401,04	429,69	458,33
Балансовая (остаточная) стоимость	тыс. руб.		0,00	0,00	0,00	0,00	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	1	1	1	1	1	1
Модернизация производственной инфраструктуры	тыс. руб.		0,00	0,00	0,00	0,00	263,02	234,38	205,73	177,08	148,44	119,79	091,15	062,50	033,85	005,21	976,56	947,92	919,27	890,63	861,98	833,33
Стоимость ОС (с НДС)	тыс. руб.	76																				
в том числе НДС	тыс. руб.	13																				
График оплаты ОС	тыс. руб.																					
Амортизация (линейный метод)	%	5%																				
Вложения в ОС	тыс. руб.		0,00	0,00	0,00	76,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
в том числе НДС	тыс. руб.		0,00	0,00	0,00	12,67	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Сумма накопленных вложений в ОС	тыс. руб.		0,00	0,00	0,00	63,33	63,33	63,33	63,33	63,33	63,33	63,33	63,33	63,33	63,33	63,33	63,33	63,33	63,33	63,33	63,33	63,33
Незавершенные кап. вложения	тыс. руб.		0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Первоначальная стоимость	тыс. руб.		0,00	0,00	0,00	63,33	63,33	63,33	63,33	63,33	63,33	63,33	63,33	63,33	63,33	63,33	63,33	63,33	63,33	63,33	63,33	63,33
Амортизация для расчетов	тыс. руб.		0,00	0,00	0,00	0,79	0,79	0,79	0,79	0,79	0,79	0,79	0,79	0,79	0,79	0,79	0,79	0,79	0,79	0,79	0,79	0,79
Амортизация	тыс. руб.		0,00	0,00	0,00	0,79	0,79	0,79	0,79	0,79	0,79	0,79	0,79	0,79	0,79	0,79	0,79	0,79	0,79	0,79	0,79	0,79
Накопленная амортизация	тыс. руб.		0,00	0,00	0,00	0,79	1,58	2,38	3,17	3,96	4,75	5,54	6,33	7,13	7,92	8,71	9,50	10,29	11,08	11,88	12,67	13,46
Балансовая (остаточная) стоимость	тыс. руб.		0,00	0,00	0,00	62,54	61,75	60,96	60,17	59,38	58,58	57,79	57,00	56,21	55,42	54,63	53,83	53,04	52,25	51,46	50,67	49,88
Монтаж оборудования	тыс. руб.																					
Стоимость ОС (с НДС)	тыс. руб.	83																				
в том числе НДС	тыс. руб.	14																				
График оплаты ОС	тыс. руб.																					
Амортизация (линейный метод)	%	0%																				
Вложения в ОС	тыс. руб.		0,00	0,00	0,00	20,76	20,76	41,51	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
в том числе НДС	тыс. руб.		0,00	0,00	0,00	3,46	3,46	6,92	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Сумма накопленных вложений в ОС	тыс. руб.		0,00	0,00	0,00	17,30	34,59	69,19	69,19	69,19	69,19	69,19	69,19	69,19	69,19	69,19	69,19	69,19	69,19	69,19	69,19	69,19
Незавершенные кап. вложения	тыс. руб.		0,00	0,00	0,00	17,30	34,59	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Первоначальная стоимость	тыс. руб.		0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	69,19	69,19	69,19	69,19	69,19	69,19	69,19	69,19	69,19	69,19	69,19	69,19	69,19	69,19	69,19
Амортизация для расчетов	тыс. руб.		0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Амортизация	тыс. руб.		0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Накопленная амортизация	тыс. руб.		0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Балансовая (остаточная) стоимость	тыс. руб.		0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	69,19	69,19	69,19	69,19	69,19	69,19	69,19	69,19	69,19	69,19	69,19	69,19	69,19	69,19	69,19
Итого	тыс. руб.																					
Вложения в ОС	тыс. руб.	2 909,024	0,00	0,00	0,00	1471,76	1395,76	41,51	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
в том числе НДС	тыс. руб.		0,00	0,00	0,00	245,29	232,63	6,92	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Незавершенные кап. вложения	тыс. руб.		0,00	0,00	0,00	1163,13	34,59	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Первоначальная стоимость	тыс. руб.		0,00	0,00	0,00	63,33	2355,00	2424,19	2424,19	2424,19	2424,19	2424,19	2424,19	2424,19	2424,19	2424,19	2424,19	2424,19	2424,19	2424,19	2424,19	2424,19
Амортизация	тыс. руб.		0,00	0,00	0,00	0,79	29,44	29,44	29,44	29,44	29,44	29,44	29,44	29,44	29,44	29,44	29,44	29,44	29,44	29,44	29,44	29,44
Накопленная амортизация	тыс. руб.		0,00	0,00	0,00	0,79	30,23	59,67	89,10	118,54	147,98	177,42	206,85	236,29	265,73	295,17	324,60	354,04	383,48	412,92	442,35	471,79

Остаточная стоимость	руб.																				
	тыс. руб.	0,00	0,00	0,00	62,54	2324,77	2364,52	2335,08	2305,65	2276,21	2246,77	2217,33	2187,90	2158,46	2129,02	2099,58	2070,15	2040,71	2011,27	1981,83	1952,40
	тыс. руб.	0,00	0,00	0,00	31,27	1193,66	2344,65	2349,80	2320,36	2290,93	2261,49	2232,05	2202,61	2173,18	2143,74	2114,30	2084,86	2055,43	2025,99	1996,55	1967,11
	тыс. руб.	0,00	0,00	0,00	0,63	23,87	46,89	47,00	46,41	45,82	45,23	44,64	44,05	43,46	42,87	42,29	41,70	41,11	40,52	39,93	39,34

12. ПЛАН-ГРАФИК КАПИТАЛЬНЫХ ЗАТРАТ (ТЫС. РУБ.).

№	Календарный период Наименование работ	2018 г.	4 кв. 2018, 1-2 кв. 2019 г.								Итого по разделам	Примечание
			ноя.18	дек.18	январ.19	фев.19	мар.19	апр.19	май.19	июн.19		
1	Модернизация производственной инфраструктуры	76,00	38,00	38,00							76,00	средства инвестора/кредитора
2	Приобретение технологического оборудования	1375,00	687,50	687,50	687,50	687,50					2750,00	средства инвестора/кредитора
3	Доставка оборудования до производственной площадки	10,00		10,00	10,00	10,00	10,00				40,00	средства инвестора/кредитора
4	Монтаж и пуско-наладка оборудования	20,76		20,756	20,756	20,756	20,756				83,024	средства инвестора/кредитора
ИТОГО ежемесячно, тыс. руб.:		1 481,76	725,50	756,26	718,26	718,26	30,76	0,00	0,00	0,00	2949,024	

Объем планируемых заемных средств, тыс. руб.

2 949,02

0 0,00% собственные

13. Источники финансирования.

Источники финансирования		Ед.	1 кв. 2018	2 кв. 2018	3 кв. 2018	4 кв. 2018	5 кв. 2019	6 кв. 2019	7 кв. 2019	8 кв. 2019	9 кв. 2020	10 кв. 2020	11 кв. 2020	12 кв. 2020	13 кв. 2021	14 кв. 2021	15 кв. 2021	16 кв. 2021	17 кв. 2022	18 кв. 2022	19 кв. 2022	20 кв. 2022	
Собственный капитал																							
Уставной капитал	тыс. руб.		0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Учредительный капитал (изменение)	тыс. руб.		0																				
Акционерный капитал (изменение)	тыс. руб.		0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Целевое финансирование (изменение)	тыс. руб.		0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Итого Собственный капитал	тыс. руб.		0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Долгосрочные кредиты и займы																							
Долгосрочный кредит (займ) 1																							
Годовая процентная ставка	%		0,0%	0,0%	0,0%	30,0%	30,0%	30,0%	30,0%	30,0%	30,0%	30,0%	30,0%	30,0%	30,0%	30,0%	30,0%	30,0%	30,0%	30,0%	30,0%	30,0%	30,0%
Квартальная процентная ставка	%		0%	0%	0%	7%	7%	7%	7%	7%	7%	7%	7%	7%	7%	7%	7%	7%	7%	7%	7%	7%	7%
Поступления от кредита	тыс. руб.		0,00	0,00	0,00	2 949,02	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	
Возврат тела кредита	тыс. руб.		0,00	0,00	0,00	0,00	184,314	184,314	184,314	184,314	184,314	184,314	184,314	184,314	184,314	184,314	184,314	184,314	184,314	184,314	184,314	184,314	
Сумма тела кредита - вспомогательная строка	тыс. руб.		0,00	0,00	0,00	2 949,024	2 764,710	2 580,396	2 396,082	2 211,768	2 027,454	1 843,140	1 658,826	1 474,512	1 290,198	1 105,884	921,570	737,256	552,942	368,628	184,314	0,000	
Сумма тела кредита на конец периода	тыс. руб.		0,00	0,00	0,00	2 949,02	2 764,71	2 580,40	2 396,08	2 211,77	2 027,45	1 843,14	1 658,83	1 474,51	1 290,20	1 105,88	921,57	737,26	552,94	368,63	184,31	0,00	
Начисленные проценты к уплате	тыс. руб.		0,00	0,00	0,00	0,00	206,50	206,50	206,50	206,50	206,50	206,50	206,50	206,50	206,50	206,50	206,50	206,50	206,50	206,50	206,50	206,50	
Выплаченные проценты по кредиту	тыс. руб.		0,00	0,00	0,00	0,00	206,50	206,50	206,50	206,50	206,50	206,50	206,50	206,50	206,50	206,50	206,50	206,50	206,50	206,50	206,50	206,50	
Задолженность по выплате процентов на конец периода	тыс. руб.		0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	
Сумма начисленных, но не выплаченных процентов	тыс. руб.		0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	
Задолженность по долгосрочному кредиту (займу) 1	тыс. руб.		0,00	0,00	0,00	2 949,02	2 764,71	2 580,40	2 396,08	2 211,77	2 027,45	1 843,14	1 658,83	1 474,51	1 290,20	1 105,88	921,57	737,26	552,94	368,63	184,31	0,00	

ИТОГО задолженность по долгосрочным кредитам и займам

тыс. руб.	0,00	0,00	0,00	2 949,02	2 764,71	2 580,40	2 396,08	2 211,77	2 027,45	1 843,14	1 658,83	1 474,51	1 290,20	1 105,88	921,57	737,26	552,94	368,63	184,31	0,00
-----------	------	------	------	----------	----------	----------	----------	----------	----------	----------	----------	----------	----------	----------	--------	--------	--------	--------	--------	------

Краткосрочные кредиты и займы

Справочно: свободные денежные средства

тыс. руб.	0	0	0	1 457	-2 281	-2 630	-3 975	-3 401	-3 309	-4 115	-4 971	7 179	7 688	7 692	7 632	10 800	13 579	14 929	16 175	21 994
-----------	---	---	---	-------	--------	--------	--------	--------	--------	--------	--------	-------	-------	-------	-------	--------	--------	--------	--------	--------

Расчет WACC

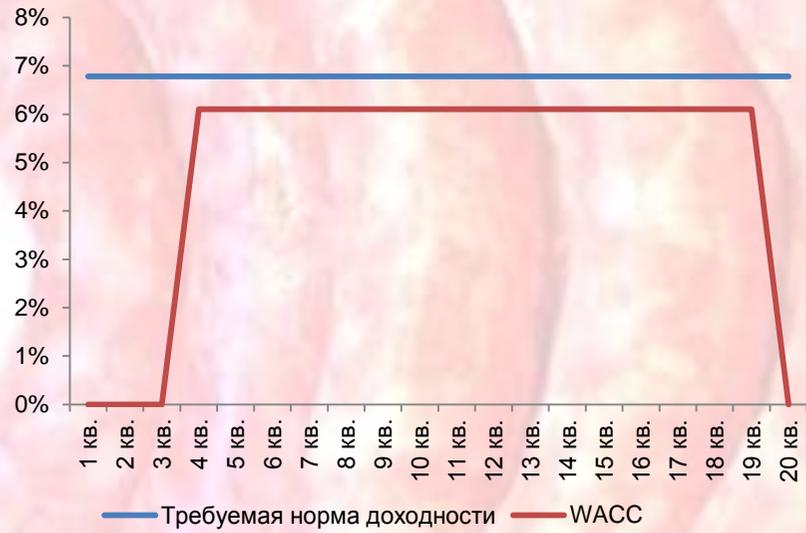
тыс. руб.	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Собственные средства	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
тыс. руб.	0	0	0	2 949	2 765	2 580	2 396	2 212	2 027	1 843	1 659	1 475	1 290	1 106	922	737	553	369	184	0
Заемные средства	0	0	0	2 949	2 765	2 580	2 396	2 212	2 027	1 843	1 659	1 475	1 290	1 106	922	737	553	369	184	0
тыс. руб.	0	0	0	2 949	2 765	2 580	2 396	2 212	2 027	1 843	1 659	1 475	1 290	1 106	922	737	553	369	184	0
Итого	0	0	0	2 949	2 765	2 580	2 396	2 212	2 027	1 843	1 659	1 475	1 290	1 106	922	737	553	369	184	0
Доля собственных средств	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%
Доля заемных средств	0,00%	0,00%	0,00%	100,00%	100,00%	100,00%	100,00%	100,00%	100,00%	100,00%	100,00%	100,00%	100,00%	100,00%	100,00%	100,00%	100,00%	100,00%	100,00%	100,00%
Стоимость собственных средств	0,00%	0,00%	0,00%	6,78%	6,78%	6,78%	6,78%	6,78%	6,78%	6,78%	6,78%	6,78%	6,78%	6,78%	6,78%	6,78%	6,78%	6,78%	6,78%	6,78%
Стоимость заемных средств	0,00%	0,00%	0,00%	6,78%	6,78%	6,78%	6,78%	6,78%	6,78%	6,78%	6,78%	6,78%	6,78%	6,78%	6,78%	6,78%	6,78%	6,78%	6,78%	0,00%
WACC	0,00%	0,00%	0,00%	6,10%	6,10%	6,10%	6,10%	6,10%	6,10%	6,10%	6,10%	6,10%	6,10%	6,10%	6,10%	6,10%	6,10%	6,10%	6,10%	0,00%

	2018	2019	2020	2021	2022	2023
Среднее квартальное значение WACC	0,00%	4,58%	6,10%	6,10%	6,10%	3,05%
Среднее годовое значение WACC	0,00%	19,60%	26,73%	26,73%	26,73%	12,77%

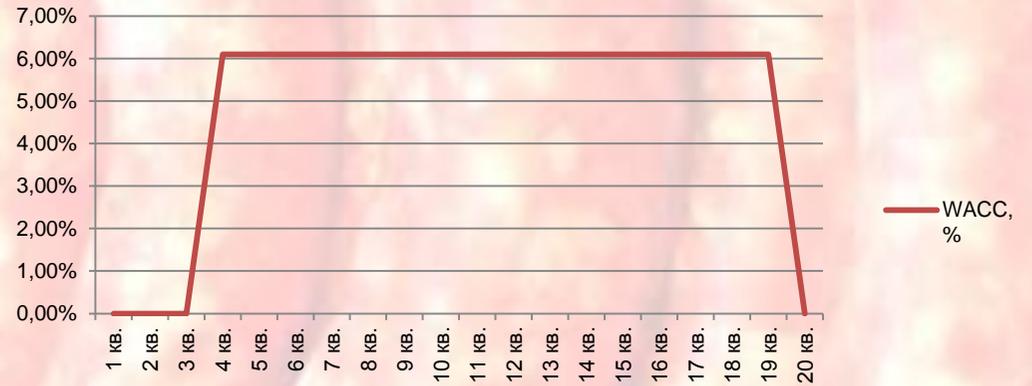
Инвестированный капитал	0	0	0	2 949	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Функция дисконтирования	100	100	100	94	89	84	79	74	70	66	62	59	55	52	49	46	44	41	39	39
Дисконтированный инвестированный капитал	0	0	0	2779,44	72	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0

2779,44
47

Динамика стоимости финансирования



Средневзвешенная стоимость привлекаемого финансирования



14. ОРГАНИЗАЦИОННО-ПРОИЗВОДСТВЕННЫЕ РАСХОДЫ И ОСНОВНЫЕ ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ПОКАЗАТЕЛИ

14.1. Прогнозная финансовая отчетность

14.1.1. Прогнозный баланс

Отчет о финансовом состоянии компании (тыс. руб.)	Ед.	2018	2018	2018	2018	2019	2019	2019	2019	2020	2020	2020	2020	2021	2021	2021	2021	2022	2022	2022	2022
		1 кв.	2 кв.	3 кв.	4 кв.	5 кв.	6 кв.	7 кв.	8 кв.	9 кв.	10 кв.	11 кв.	12 кв.	13 кв.	14 кв.	15 кв.	16 кв.	17 кв.	18 кв.	19 кв.	20 кв.
1. АКТИВЫ																					
Постоянные активы																					
- балансовая стоимость	тыс. руб.	0	0	0	63	2 388	2 458	2 458	2 458	2 458	2 458	2 458	2 458	2 458	2 458	2 458	2 458	2 458	2 458	2 458	2 458
- начисленный износ	тыс. руб.	0	0	0	1	30	60	89	119	149	178	208	237	267	296	326	355	385	414	444	473
- остаточная стоимость	тыс. руб.	0	0	0	63	2 358	2 398	2 368	2 339	2 309	2 279	2 250	2 220	2 191	2 161	2 132	2 102	2 073	2 043	2 014	1 984
Незавершенные капитальные вложения	тыс. руб.	0	0	0	1 180	35	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Оборотные активы																					
- текущие активы	тыс. руб.	0	0	0	0	2 320	2 153	2 258	1 895	1 769	2 038	2 190	7 673	1 585	1 906	2 101	1 544	1 393	1 766	2 002	1 368
- НДС как актив	тыс. руб.	0	0	0	249	461	328	237	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
- свободные денежные средства	тыс. руб.	0	0	0	1 457	-1 996	-2 060	-3 120	-2 261	-1 884	-2 405	-2 976	9 459	10 253	10 542	10 767	14 220	17 284	18 919	20 450	26 554
= Итого Оборотные активы	тыс. руб.	0	0	0	1 705	785	421	-625	-366	-115	-367	-785	17 132	11 838	12 449	12 868	15 764	18 677	20 685	22 452	27 922
= Итого активы	тыс. руб.	0	0	0	2 948	3 177	2 819	1 743	1 972	2 194	1 913	1 465	19 353	14 029	14 610	15 000	17 866	20 749	22 728	24 466	29 906
2. ПАССИВЫ																					
Источники собственных средств																					
Уставный капитал, в том числе	тыс. руб.	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
- учредительный капитал	тыс. руб.	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
- акционерный капитал	тыс. руб.	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Целевое финансирование	тыс. руб.	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Нераспределенная прибыль (+) / убыток (-)	тыс. руб.	0	0	0	-1	-1 055	-1 569	-2 319	-2 345	-2 101	-2 066	-2 218	8 657	9 834	10 768	11 487	13 601	16 287	18 664	20 767	24 980
= Итого собственные средства	тыс. руб.	0	0	0	-1	-1 055	-1 569	-2 319	-2 345	-2 101	-2 066	-2 218	8 657	9 834	10 768	11 487	13 601	16 287	18 664	20 767	24 980
Долгосрочные пассивы (кредиты)	тыс. руб.	0	0	0	2 949	2 765	2 580	2 396	2 212	2 027	1 843	1 659	1 475	1 290	1 106	922	737	553	369	184	0
Краткосрочные пассивы																					
- краткосрочные кредиты и займы	тыс. руб.	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
- текущие обязательства	тыс. руб.	0	0	0	0	1 468	1 807	1 666	2 106	2 267	2 135	2 023	9 221	2 904	2 736	2 592	3 528	3 909	3 696	3 514	4 926
= Итого краткосрочные пассивы	тыс. руб.	0	0	0	0	1 468	1 807	1 666	2 106	2 267	2 135	2 023	9 221	2 904	2 736	2 592	3 528	3 909	3 696	3 514	4 926
= Итого пассивы	тыс. руб.	0	0	0	2 948	3 177	2 819	1 743	1 972	2 194	1 913	1 465	19 353	14 029	14 610	15 000	17 866	20 749	22 728	24 466	29 906

14.1.2. Прогнозный отчет о прибылях и убытках

Отчет о прибылях и убытках (тыс. руб.)		Ед.																			
		2018	2018	2018	2018	2019	2019	2019	2019	2020	2020	2020	2020	2021	2021	2021	2021	2022	2022	2022	2022
		1 кв.	2 кв.	3 кв.	4 кв.	5 кв.	6 кв.	7 кв.	8 кв.	9 кв.	10 кв.	11 кв.	12 кв.	13 кв.	14 кв.	15 кв.	16 кв.	17 кв.	18 кв.	19 кв.	20 кв.
Выручка	тыс. руб.	0	0	0	0	774	1 340	1 104	1 837	2 106	1 887	1 700	13 696	3 168	2 887	2 647	4 207	4 842	4 487	4 184	6 537
- себестоимость проданной продукции	тыс. руб.	0	0	0	-1	-1 268	-1 270	-1 270	-1 280	-1 280	-1 270	-1 270	-1 280	-1 280	-1 270	-1 270	-1 280	-1 280	-1 270	-1 270	-1 280
<i>материалы</i>	тыс. руб.	0	0	0	0	-420	-420	-420	-420	-420	-420	-420	-420	-420	-420	-420	-420	-420	-420	-420	-420
<i>оплата труда</i>	тыс. руб.	0	0	0	0	-216	-216	-216	-216	-216	-216	-216	-216	-216	-216	-216	-216	-216	-216	-216	-216
<i>налоги, относимые на текущие результаты</i>	тыс. руб.	0	0	0	0	-65	-65	-65	-65	-65	-65	-65	-65	-65	-65	-65	-65	-65	-65	-65	-65
<i>общепроизводственные расходы</i>	тыс. руб.	0	0	0	0	-538	-540	-540	-550	-550	-540	-540	-550	-550	-540	-540	-550	-550	-540	-540	-550
<i>амортизация</i>	тыс. руб.	0	0	0	-1	-30	-30	-30	-30	-30	-30	-30	-30	-30	-30	-30	-30	-30	-30	-30	-30
Валовая прибыль	тыс. руб.	0	0	0	-1	-494	69	-167	556	826	616	429	12 416	1 888	1 617	1 377	2 927	3 562	3 217	2 914	5 257
- административные расходы	тыс. руб.	0	0	0	0	-167	-167	-167	-167	-167	-167	-167	-167	-167	-167	-167	-167	-167	-167	-167	-167
- коммерческие расходы	тыс. руб.	0	0	0	0	-576	-576	-576	-576	-576	-576	-576	-576	-576	-576	-576	-576	-576	-576	-576	-576
Прибыль (убыток) от продаж	тыс. руб.	0	0	0	-1	-1 237	-673	-909	-186	83	-126	-313	11 674	1 145	874	634	2 184	2 820	2 474	2 171	4 514
- налоги, относимые на финансовые результаты	тыс. руб.	0	0	0	-1	-24	-47	-47	-46	-46	-45	-45	-44	-43	-43	-42	-42	-41	-41	-40	-39
- проценты к уплате	тыс. руб.	0	0	0	0	207	207	207	207	207	207	207	207	207	207	207	207	207	207	207	207
Прибыль (убыток) до налогообложения	тыс. руб.	0	0	0	-1	-1 054	-514	-750	-26	244	35	-152	11 836	1 308	1 038	798	2 349	2 985	2 640	2 338	4 681
Сумма переносимого убытка	тыс. руб.	0	0	0	-1	-1 055	-1 569	-2 319	-2 345	-2 101	-2 066	-2 218	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Налоговая база	тыс. руб.	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	9 618	1 308	1 038	798	2 349	2 985	2 640	2 338	4 681
- налог на прибыль	тыс. руб.	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	962	131	104	80	235	298	264	234	468
Чистая прибыль (убыток)	тыс. руб.	0	0	0	-1	-1 054	-514	-750	-26	244	35	-152	10 874	1 178	934	718	2 114	2 686	2 376	2 104	4 213
- дивиденды	тыс. руб.	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
= нераспределенная прибыль	тыс. руб.	0	0	0	-1	-1 054	-514	-750	-26	244	35	-152	10 874	1 178	934	718	2 114	2 686	2 376	2 104	4 213
= то же нарастающим итогом	тыс. руб.	0	0	0	-1	-1 055	-1 569	-2 319	-2 345	-2 101	-2 066	-2 218	8 657	9 834	10 768	11 487	13 601	16 287	18 664	20 767	24 980

14.1.3. Прогнозный отчет о движении денежных средств (Cash Flow).

Отчет о движении денежных средств (тыс. руб.)		Ед.	1 кв.	2 кв.	3 кв.	4 кв.	5 кв.	6 кв.	7 кв.	8 кв.	9 кв.	10 кв.	11 кв.	12 кв.	13 кв.	14 кв.	15 кв.	16 кв.	17 кв.	18 кв.	19 кв.	20 кв.			
			2018	2018	2018	2018	2019	2019	2019	2019	2020	2020	2020	2020	2021	2021	2021	2021	2022	2022	2022	2022			
Денежные потоки от операционной деятельности		тыс. руб.	0	0	0	-1	-1	-630	-913	-45	-11	-221	-407	10	619	922	679	463	1 859	2 431	2 121	1 848	3 958		
Поступления от продаж		тыс. руб.	0	0	0	0	929	1 608	1 325	2 204	2 527	2 264	2 039	16	436	3 802	3 465	3 176	5 049	5 811	5 385	5 021	7 844		
Затраты на материалы		тыс. руб.	0	0	0	0	-504	-504	-504	-504	-504	-504	-504	-504	-504	-504	-504	-504	-504	-504	-504	-504	-504		
Затраты на оплату труда		тыс. руб.	0	0	0	0	-1	-1	-1	-1	-1	-1	-1	-1	-1	-1	-1	-1	-1	-1	-1	-1	-1		
Общие затраты		тыс. руб.	0	0	0	0	-267	-267	-267	-279	-279	-267	-267	-279	-279	-267	-267	-279	-279	-267	-267	-279	-279		
Налоги		тыс. руб.	0	0	0	-1	-399	-422	-422	-422	-711	-669	-631	-3	-1	052	-970	-898	-1	-1	-1	-1	-2		
НДС полученный		тыс. руб.	0	0	0	0	155	268	221	367	421	377	340	2 739	634	577	529	841	968	897	837	1 307			
НДС уплаченный		тыс. руб.	0	0	0	249	367	136	129	131	129	129	131	131	129	129	131	131	129	129	129	131			
НДС полученный - НДС уплаченный		тыс. руб.	0	0	0	-249	-212	132	92	236	290	248	211	2 608	503	449	400	711	838	769	708	1 177			
Сумма НДС полученный - НДС уплаченный		тыс. руб.	0	0	0	-249	-461	-328	-237	0	290	539	750	3 358	3 861	4 309	4 710	5 420	6 258	7 026	7 734	8 911			
вспомогательный строк		тыс. руб.	0	0	0	0	0	0	0	290	539	750	3 358	3 861	4 309	4 710	5 420	6 258	7 026	7 734	8 911				
вспомогательный строк		тыс. руб.	0	0	0	0	0	0	0	290	248	211	2 608	503	449	400	711	838	769	708	1 177				
НДС к уплате в бюджет (+) / возврату (-)		тыс. руб.	0	0	0	-249	-461	-328	-237	0	290	248	211	2 608	503	449	400	711	838	769	708	1 177			
Страховые взносы в госуд. внебюджетные фонды		тыс. руб.	0	0	0	0	375	375	375	375	375	375	375	375	375	375	375	375	375	375	375	375			
Налог на имущество		тыс. руб.	0	0	0	1	24	47	47	46	46	45	45	44	43	43	42	42	41	41	40	39			
Налог на прибыль		тыс. руб.	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	962	131	104	80	235	298	264	234	468			
Выплата процентов по кредитам		тыс. руб.	0	0	0	0	207	207	207	207	207	207	207	207	207	207	207	207	207	207	207	207			
Денежные потоки от инвестиционной деятельности		тыс. руб.	0	0	0	-1	-2	465	-247	803	287	-400	-265	1 716	-229	-490	-339	1 493	533	-586	-418	2 046			
Инвестиции в основные средства		тыс. руб.	0	0	0	-1	-1	416	-42	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0			
Инвестиции в оборотный капитал		тыс. руб.	0	0	0	0	-852	506	-247	803	287	-400	-265	1 716	-229	-490	-339	1 493	533	-586	-418	2 046			
Денежные потоки от финансовой деятельности		тыс. руб.	0	0	0	2 949	-184	-184	-184	-184	-184	-184	-184	-184	-184	-184	-184	-184	-184	-184	-184	-184			
Поступления учредительного капитала		тыс. руб.	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0			
Поступления акционерного капитала		тыс. руб.	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0			
Целевое финансирование		тыс. руб.	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0			
Поступление кредитов		тыс. руб.	0	0	0	2 949	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0			
Возврат кредитов		тыс. руб.	0	0	0	0	-184	-184	-184	-184	-184	-184	-184	-184	-184	-184	-184	-184	-184	-184	-184	-184			
Выплата дивидендов		тыс. руб.	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0			
Суммарный денежный поток за период		тыс. руб.	0	0	0	1 457	-3	737	-349	-1	345	574	91	-805	-856	12	150	508	5	-60	3 168	2 779	1 350	1 246	5 819
Денежные средства на конец периода		тыс. руб.	0	0	0	1 457	-2	281	630	975	401	309	115	971	7 179	7 688	7 692	7 632	10	13	14	16	21	994	

14.1.4. Анализ проекта.

С даты старта проекта		1-й год проекта				2-й год проекта				3-й год				4-й год				5-й год			
Анализ проекта		1 кв.	2 кв.	3 кв.	4 кв.	5 кв.	6 кв.	7 кв.	8 кв.	9 кв.	10 кв.	11 кв.	12 кв.	13 кв.	14 кв.	15 кв.	16 кв.	17 кв.	18 кв.	19 кв.	20 кв.
		2018	2018	2018	2018	2019	2019	2019	2019	2020	2020	2020	2020	2021	2021	2021	2021	2022	2022	2022	2022

Основные показатели эффективности

Денежный поток	тыс. руб.	0	0	0	-1 492	-3 760	-372	-1 367	552	69	-827	-878	12 128	486	-18	-82	3 145	2 757	1 328	1 224	5 797
Денежный поток нарастающим итогом	тыс. руб.	0	0	0	-1 492	-5 252	-5 624	-6 990	-6 439	-6 369	-7 197	-8 075	4 053	4 539	4 521	4 439	7 584	10 342	11 669	12 893	18 690
Коэффициент дисконтирования		1,0000	1,0000	1,0000	0,9425	0,9425	0,9425	0,9425	0,9425	0,9425	0,9425	0,9425	0,9425	0,9425	0,9425	0,9425	0,9425	0,9425	0,9425	0,9425	1,0000
Функция дисконтирования		1,0000	1,0000	1,0000	0,9425	0,8883	0,8372	0,7891	0,7437	0,7009	0,6606	0,6226	0,5868	0,5531	0,5213	0,4913	0,4631	0,4364	0,4113	0,3877	0,3877
Дисконтированный денежный поток	тыс. руб.	0	0	0	-1 407	-3 340	-311	-1 079	410	49	-547	-547	7 117	269	-9	-40	1 456	1 203	546	474	2 248
Дисконтированный денежный поток нарастающим итогом	тыс. руб.	0	0	0	-1 407	-4 746	-5 057	-6 136	-5 726	-5 677	-6 224	-6 770	347	616	606	566	2 022	3 226	3 772	4 246	6 494

Расчет терминальной стоимости проекта

	1	2	3	4	5
Свободный денежный поток	-1 492	-4 946	10 492	3 532	11 106
Средний темп роста свободного денежного потока	-	70%	147%	-197%	68%
Средняя годовая ставка дисконтирования в прогнозный период	15%	15%	15%	15%	15%
Темп роста свободного денежного потока в постпрогнозный период	0%				
Ставка дисконтирования в постпрогнозный период	0%				
Терминальная стоимость проекта	-				

NPV	6 494	тыс. руб.	Чистая приведенная стоимость
IRR	68%		Внутренняя норма рентабельности (доходности)
PP	2,75	лет	Срок окупаемости простой
DPP	2,75	лет	Срок окупаемости дисконтированный
PI	2,34		Индекс рентабельности проекта

14.1.5. Прогнозные отчеты.

Прогнозный Отчет о финансовом состоянии		Ед.	2018	2019	2020	2021	2022
1. АКТИВЫ							
Внеоборотные активы							
Нематериальные активы	тыс. руб.	0	33	33	32	32	
Основные средства	тыс. руб.	63	2 306	2 188	2 070	1 952	
Незавершенные капитальные вложения	тыс. руб.	1 180	0	0	0	0	
Итого Внеоборотные активы	тыс. руб.	1 242	2 339	2 220	2 102	1 984	
Оборотные активы							
Запасы	тыс. руб.	0	1 465	6 650	996	703	
Дебиторская задолженность	тыс. руб.	0	92	685	210	327	
Авансы поставщикам	тыс. руб.	0	338	338	338	338	
НДС к получению	тыс. руб.	249	0	0	0	0	
Денежные средства и их эквиваленты	тыс. руб.	1 457	-2 261	9 459	14 220	26 554	
Итого Оборотные активы	тыс. руб.	1 705	-366	17 132	15 764	27 922	
Итого АКТИВЫ	тыс. руб.	2 948	1 972	19 353	17 866	29 906	
2. ПАССИВЫ							
Собственный капитал							
Уставный капитал	тыс. руб.	0	0	0	0	0	
Целевое финансирование	тыс. руб.	0	0	0	0	0	
Нераспределенная прибыль (+) / убыток (-)	тыс. руб.	-1	-2 345	8 657	13 601	24 980	
Итого Собственный капитал	тыс. руб.	-1	-2 345	8 657	13 601	24 980	
Долгосрочные обязательства							
Долгосрочные кредиты и займы	тыс. руб.	2 949	2 212	1 475	737	0	
Итого Долгосрочные обязательства	тыс. руб.	2 949	2 212	1 475	737	0	
Краткосрочные обязательства							
Краткосрочные кредиты и займы	тыс. руб.	0	0	0	0	0	
Кредиторская задолженность	тыс. руб.	0	378	378	378	378	
Авансы покупателей	тыс. руб.	0	1102	8218	2524	3922	
Задолженность перед персоналом	тыс. руб.	0	626	626	626	626	
Задолженность по выплате процентов	тыс. руб.	0	0	0	0	0	
Краткосрочные обязательства	тыс. руб.	0	2 106	9 221	3 528	4 926	
Итого ПАССИВЫ	тыс. руб.	2 948	1 972	19 353	17 866	29 906	

Прогнозный Отчет о прибылях и убытках		Ед.	1 год	2 год	3 год	4 год	5 год
Выручка	тыс. руб.	0	5 055	19 389	12 910	20 051	
Себестоимость	тыс. руб.	-1	-5 090	-5 102	-5 102	-5 102	
Материалы	тыс. руб.	0	-1 680	-1 680	-1 680	-1 680	
Оплата труда	тыс. руб.	0	-864	-864	-864	-864	
Налоги, относимые на текущие результаты	тыс. руб.	0	-259	-259	-259	-259	
Общепроизводственные расходы	тыс. руб.	0	-2 168	-2 180	-2 180	-2 180	
Амортизация	тыс. руб.	-1	-118	-118	-118	-118	
Валовая прибыль	тыс. руб.	-1	-35	14 287	7 808	14 949	
Административные расходы	тыс. руб.	0	-668	-668	-668	-668	
Коммерческие расходы	тыс. руб.	0	-2 302	-2 302	-2 302	-2 302	

Прибыль (убыток) от продаж	тыс. руб.	-1	-3 005	11 317	4 838	11 979
Налоги, относимые на финансовые результаты	тыс. руб.	-1	-164	-180	-170	-161
Проценты к уплате	тыс. руб.	0	826	826	826	826
Прибыль до налогообложения	тыс. руб.	-1	-2 343	11 963	5 494	12 644
Налог на прибыль	тыс. руб.	0	0	-962	-549	-1 264
Чистая прибыль (убыток)	тыс. руб.	-1	-2 343	11 001	4 944	11 379

15. ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ОЦЕНКА.

Инвестиционный проект является эффективным как по величине чистого дохода, так и по величине внутренней ставки доходности, превышающей среднерыночную норму прибыли.

Результаты проведенных исследований позволяют выделить следующие положительные стороны проекта:

- инвестиционный проект можно отнести к высокоэффективным, значение ВСД (IRR) достигает 68%, что значительно выше среднерыночной ставки доходности для чистого (очищенного от налогов) денежного потока.

- срок окупаемости проекта – 2,75 года.

Основные недостатки проекта:

- проект разворачивается в условиях существующего дефицита на рынке качественных продуктов питания - аналитики ожидают рост цен на сырье для их производства и продукты питания в целом, однако указать данный период не представляется возможным;

- хотя проект характеризуется крайне благоприятным местоположением – возможны форс мажорные обстоятельства, связанные с государственным политическим курсом страны и региона.

В процессе реализации проекта, возможны различные риски. Их можно классифицировать следующим образом:

Юридические риски. Связаны с несовершенством законодательства, нечетко оформленными документами, двоякими трактовками законодательства.

Меры по снижению рисков:

- Четкая и однозначная формулировка соответствующих статей документов;

- Привлечение для оформления документов, получение лицензии и прочих разрешительных документов специалистов, имеющих практический опыт в этой области.

Маркетинговые риски. Связаны с возможными задержками выхода на рынок, ошибочным выбором маркетинговой стратегии, ошибками в ценовой политике.

Они приводят к отсутствию необходимых доходов, достаточных для погашения кредитов, невозможности реализовать продукцию в нужном стоимостном выражении и в намеченные сроки. Результатом их проявлений являются:

- Невыход на проектную мощность;

- Работа не на полную мощность;

Меры по снижению маркетинговых рисков:

- Правильная ориентация на категорию покупателей, правильное определение стратегии на рынке, максимально точный расчет емкости рынка;

- Хорошо продуманная, отлаженная система привлечения клиентов, гибкая система скидок;

- Своевременный выход на рынок.

Финансовые риски. В области финансирования проект может быть рисковым, если этому, прежде всего, способствуют:

- Экономическая нестабильность в стране;
- Инфляция;
- Сложившаяся ситуация неплатежей в отрасли;
- Дефицит бюджетных средств.

В качестве причин возникновения финансового риска проекта можно назвать следующие:

- Политические факторы;
- Колебания валютных курсов;
- Государственное регулирование учетной банковской ставки;
- Рост стоимости ресурсов на рынке капитала;
- Повышение затрат в ходе реализации проекта.

Перечисленные причины могут привести к росту процентной ставки, удорожанию финансирования, а также росту цен на рынке.

Нехватку средств для обслуживания долга могут вызвать:

- Снижение цен внутри страны;
- Слабость, неустойчивость экономики;
- Неграмотное руководство финансовой политикой;
- Дефицит бюджета, инфляционный рост цен.

Меры по снижению финансовых рисков должны включать в себя:

- Привлечение к разработке и реализации проекта квалифицированных специалистов.

- Тщательная разработка и подготовка документов по взаимодействию сторон, принимающих непосредственное участие в реализации проекта, а также по взаимодействию с привлеченными организациями.

- Разработка сценариев развития неблагоприятных ситуаций.

Риски, связанные с реализацией проекта. Основные факторы риска по проекту:

- Появление новых конкурентов;
- Рост цен на коммунальные услуги, материалы, сырье и пр.

Основными путями снижения степени рисков (при их возникновении) являются:

- Мониторинг издержек по проекту. Возможные случаи риска, связанные с деятельностью, представлены в таблице ниже. Вероятность наступления различных рисков оценивается по следующей шкале:

- 0- риск рассматривается как несущественный;
- 20 - риск скорее всего не реализуется;
- 50- о наступлении события ничего определенного сказать нельзя;
- 75- риск скорее всего проявится;
- 100- риск наверняка реализуется.

В целом же риск данного инвестиционного проекта оценивается как ниже среднего.

Риски	Отрицательные последствия	Оценка, %
1. Финансовые		
Неустойчивость спроса в связи с появлением новых конкурентов	Уменьшение объемов продаж	50
Снижение цен конкурентами	Снижение цен	2
Рост налогов	Уменьшение прибыли	30
Неплатежеспособность потребителей	Уменьшение объемов продаж и снижение прибыли	25
Рост цен на ресурсы, необходимые в операционной деятельности	Снижение прибыли	62
Недостаток собственных оборотных средств	Увеличение объемов заемных средств	8
Итого по финансовым рискам		177
Средний % риска		29,5
2. Социальные		
Отношение местных властей	Дополнительные затраты на выполнение их требований	10
Квалификация кадров	Низкое качество работ, брак, ухудшение имиджа	12
Итого по социальным рискам		22
Средний % риска		11
3. Технические		
Быстрая изнашиваемость механизмов и техники	Уменьшение объемов предоставляемых услуг и прибыли	1
Недостаточная надежность механизмов и техники	Увеличение аварийности, снижение качества предоставляемых услуг	9
Отсутствие резерва мощности	Невозможность покрытия пикового спроса	5
Итого по техническим рискам		15
Средний % риска		5,0
Всего		214
Средний % риска		19,45

Инвестиционный проект является экономически обоснованным и реализуемым, поскольку имеет все предпосылки для практического осуществления. Предложенный инициатором вариант реализации проекта удачно сочетает в себе сбалансированность высоких финансовых показателей, стабильных высоких темпов производства и сбыта и умеренных рисков.