

2002200023

Примерный бизнес-план открытия производственного предприятия

Вид бизнеса: **Ортопедические стельки и обувь**

Адрес: 344033 г. Ростов-на-Дону, ул. Пескова,1

Технопарк / индустриальный парк: Индустриальный парк «ГПЗ»

Площадь	130 м²	Объем инвестиций, тыс. руб.	6 474
Количество персонала	6 чел.	Лизинг, тыс. руб.	-
Организационная форма	ООО	Ставка лизинга, %	-
Система налогообложения	ОСН	Кредит, тыс. руб.	-
		Ставка кредитования, %	-

Бизнес-навигатор МСП рассчитывает примерный бизнес-план на основе индикаторов рынка и практики ведения бизнеса в рамках правового поля, который дает ориентиры и основные направления действий по открытию (расширению) бизнеса.

1. Резюме

- 1.1. Сводная информация
- 1.2. План-график мероприятий
- 1.3. Перечень необходимых документов

2. Характеристика продукции

3. Анализ рынка

- 3.1. Анализ баланса спроса и предложения
- 3.2. Анализ потребления
- 3.3. Анализ цен
- 3.4. Анализ конкурентной среды
- 3.5. SWOT-анализ

4. Маркетинговый план

- 4.1. Стратегия маркетинга
- 4.2. Маркетинговое предложение
- 4.3. План продаж
- 4.4. План продаж в разрезе регионов поставки

5. Производственный план

- 5.1. Технология производства
- 5.2. Оборудование
- 5.3. Логистика
- 5.4. Себестоимость продукции

6. Персонал

7. Инвестиционный план

- 7.1. Потребность в финансировании и структура оборотного капитала
- 7.2. График финансирования
- 7.3. Параметры заемного финансирования

8. Финансовый план

- 8.1. Выручка от реализации
- 8.2. Операционные расходы
- 8.3. Налоги, сборы и отчисления
- 8.4. Расчет финансовых потоков

9. Оценка рисков

- 9.1. Анализ вероятности рисков
- 9.2. Чувствительность к рискам

10. Документы для подачи заявки на получение кредита / лизинга

1.1. Резюме. Концепция бизнеса

Цели и стратегия проекта

Суть проекта	Открытие предприятия по производству медицинских инструментов и оборудования (в части производства ортопедической обуви и стелек)
Цели проекта	<ul style="list-style-type: none">• Максимизация доли рынка за счет персонализированного подхода и уникальных дизайнерских решений• Использование новейших технологий в производстве (3D-сканирование, 3D-моделирование, 3D-печать) для повышения эффективности производства и расширения базы потребителей• Налаживание диверсифицированных стабильных каналов сбыта, которые способствуют выходу на различные категории потребителей
Стратегия проекта	<ul style="list-style-type: none">• Производство ортопедической обуви и стелек с учетом индивидуальных параметров потребителей. Ориентация как на людей с заболеванием опорно-двигательного аппарата, так и на людей, которые тщательно следят за своим здоровьем и ведут здоровый образ жизни. Сотрудничество с офлайн-салонами, которые оказывают услугу по 3D-сканированию стопы для осуществления удаленного заказа ортопедической обуви• Налаживание стабильных партнерских отношений с различными категориями точек розничных продаж, в т.ч.: спортивные магазины, обувные магазины, специализированные магазины ортопедической обуви. Ориентация на долгосрочное партнерство с целью обеспечения планирования загрузки мощностей и закупки сырья. Фиксация в договорах скидок и бонусов для долгосрочных оптовых потребителей.• Неценовая конкуренция с действующими на рынке производителями за счет использования в производстве различных комбинаций материалов и дизайнерских решений для придания высоких эстетических свойств ортопедической обуви
Ключевой фактор успеха	Персонализированный подход
Бизнес-модель	Производственная

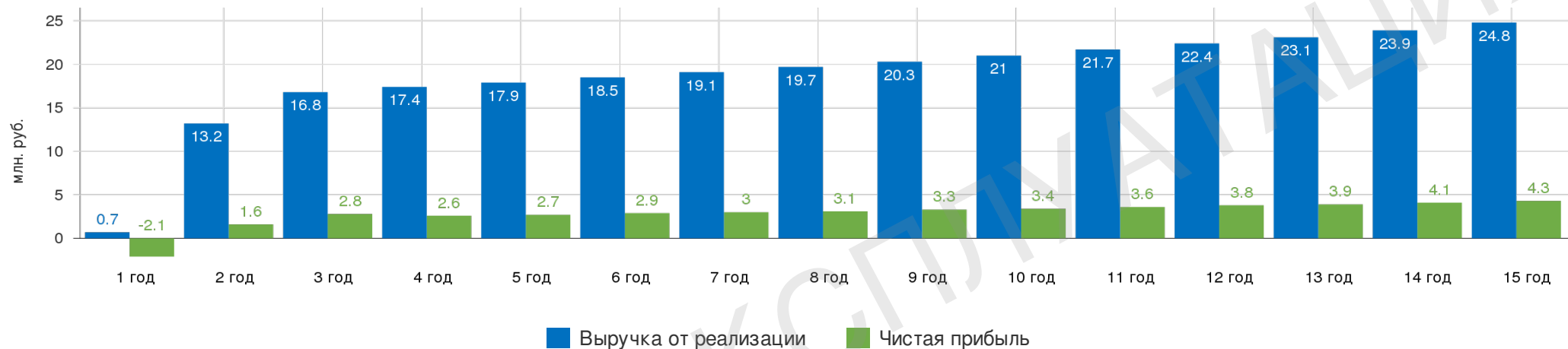
Описание предприятия и продукции

Площадь	<ul style="list-style-type: none">• Общая: 130 м²• Производственная: 80 м²• Складская: 50 м²• Офисная: 20 м²
Расположение производства	344033 г. Ростов-на-Дону, ул. Пескова, 1
Технопарк/индустриальный парк	Индустриальный парк «ГПЗ»
Ассортимент	<ul style="list-style-type: none">• Стельки ортопедические• Обувь ортопедическая
Целевые регионы продаж	<ul style="list-style-type: none">• Краснодарский край• Республика Башкортостан• Ростовская область• Чеченская Республика

1.1. Резюме. Инвестиционная привлекательность и доходы

Доходы

Рентабельность продаж 15,4%



Инвестиционная привлекательность

Показатель	Значение
Объем инвестиций, тыс. руб.	6 474
Чистый дисконтированный доход (NPV), тыс. руб.	20 179
Индекс прибыльности инвестиций (PI)	4.0
Внутренняя норма доходности (IRR), %	35
Срок окупаемости (DPP), месяцы	53
Рентабельность инвестированного капитала (ROI), %	541
Коэффициент покрытия долга (DSCR)	100.0

1.2. Резюме. План-график мероприятий

Мероприятия	Месяцы проекта																				
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20	21
Преинвестиционная фаза																					
Регистрация бизнеса, получение разрешительной документации	■																				
Заключение договора аренды/купли-продажи помещения/земельного участка		■																			
Инвестиционная фаза																					
Подготовка и ремонт складского помещения			■			■															
Подготовка и ремонт производственных помещений			■			■															
Получение кредита (при необходимости)			■																		
Заключение договора лизинга (при необходимости)					■																
Закупка и монтаж оборудования						■			■												
Наем и обучение персонала						■			■												
Проведение маркетинговой кампании и открытие						■			■												
Заключение договоров поставки сырья и материалов								■													
Закупка первой партии сырья и материалов									■												
Эксплуатационная фаза																					
Пусконаладочные работы								■	■												
Начало выпуска продукции										✓											
Выход на плановую проектную мощность																					✓

1.3. Резюме. Перечень необходимых документов

№	Документ
1	Заявление о регистрации общества с ограниченной ответственностью (ООО)/акционерного общества (АО)
2	Квитанция об оплате госпошлины
3	Паспортные данные директора компании (директоров, акционеров)
4	Решение об учреждении (оформленное решением единственного учредителя/акционера или протоколом общего собрания учредителей/акционеров) общества с ограниченной ответственностью (ООО)/акционерного общества (АО)
5	Договор об учреждении (в случае регистрации общества с ограниченной ответственностью (ООО) с 2-мя и более учредителями)
6	Устав общества с ограниченной ответственностью (ООО)/акционерного общества (АО)
7	Лист записи из Единого государственного реестра юридических лиц (ЕГРЮЛ)
8	Свидетельство идентификационного номера налогоплательщика (ИНН)/кода причины постановки на учет (КПП)
9	Уведомление территориального органа Росстата о кодах статистики
10	Уведомление о начале деятельности в территориальный орган Роспотребнадзора
11	Журнал учета инструктажей по требованиям охраны труда и техники безопасности
12	Паспорта на все отходы I-IV классов опасности с согласованием в территориальном органе Росприроднадзора (в соответствии с Постановлением Правительства РФ от 16.08.2013 № 712 «О порядке проведения паспортизации отходов I-IV классов опасности»)
13	Проектная документация для организации производственного помещения с согласованием Роспотребнадзора (соответствие СанПиН), Госпожнадзора (соответствие нормам и правилам пожарной безопасности), органом регионального государственного строительного надзора (соответствие строительным нормам и правилам (СНиП)) и МУП «Горэнерго»
14	Договоры на вывоз твёрдых бытовых отходов (ТБО), на дератизацию, дезинфекцию, дезинсекцию помещений
15	Программа производственного контроля, с обязательным уведомлением Роспотребнадзора
16	Документы по пожарной безопасности: заключение пожарной охраны, приказ об установлении противопожарного режима, инструкция о мерах пожарной безопасности, удостоверение о прохождении руководителем пожарно-технического минимума, журнал регистрации противопожарного инструктажа, план эвакуации при пожаре
17	Договор аренды/купли-продажи помещения/земельного участка

2. Характеристика продукции

Продукт	Основные характеристики	Прочее	Стандарт
Стельки ортопедические	Ортопедические стельки – специальные приспособления, которые вкладываются в обувь и предназначены для лечения деформации стопы, поперечного и продольного сводов.	Различают каркасные (жесткие) стельки, которые назначаются для лечения плоскостопия и мягкие (бескаркасные) стельки, которые используются для профилактики.	ГОСТ Р 54739-2011
Обувь ортопедическая	Ортопедическая обувь – специализированная обувь, которая применяется при патологических изменениях стопы и способствует исправлению начальных нестойких деформаций ноги, предупреждает их прогрессирование, компенсирует укорочение конечности, создает опору при стоянии и ходьбе.	По функциональному (медицинскому) назначению дифференцируют сложную и малосложную ортопедическую обувь.	ГОСТ Р 54739-2011

Назначение и область применения

Ортопедическая обувь применяется при патологических изменениях стопы и способствует исправлению начальных нестойких деформаций ноги, предупреждает их прогрессирование, компенсирует укорочение конечности, создает опору при стоянии и ходьбе.

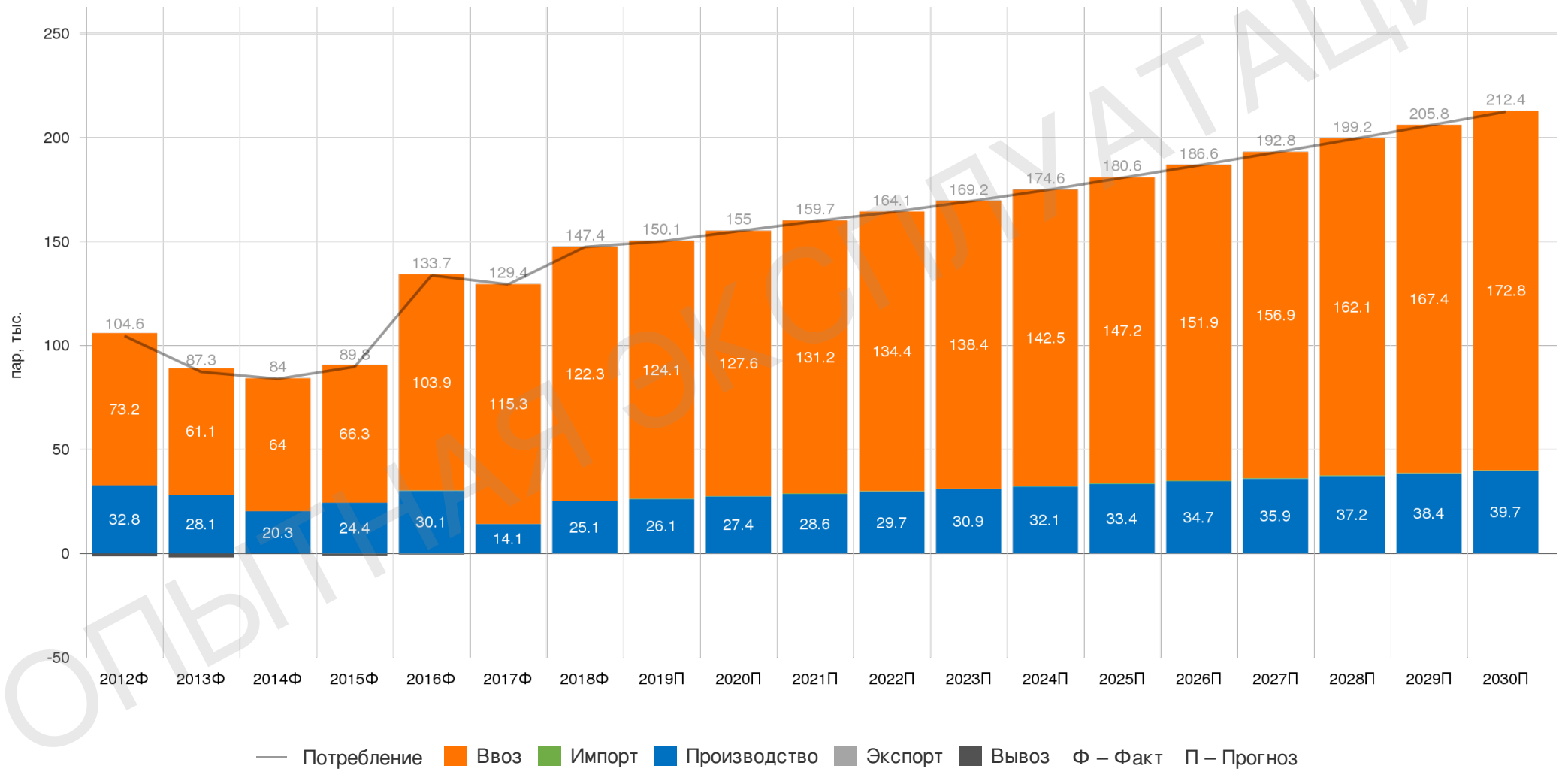
Стелька - вставка в обувь, которая в ортопедическом исполнении обеспечивает облегчение боли в стопе и суставах при артрите, чрезмерных нагрузках, травмах и других проблемах; выполняет функцию ортопедической коррекции.

Ортопедические стельки являются либо конструкционной частью ортопедической обуви, либо могут быть отдельным элементом для использования в обычной обуви.

В2В-закупки ортопедических стелек и обуви осуществляются организациями в области обязательного социального обеспечения, а В2С-потребители приобретают данную продукцию для лечения и профилактики.

3.1. Анализ рынка | Анализ баланса спроса и предложения. Спрос и предложение

Динамика и прогноз баланса спроса и предложения (суммарно по целевым регионам продаж)

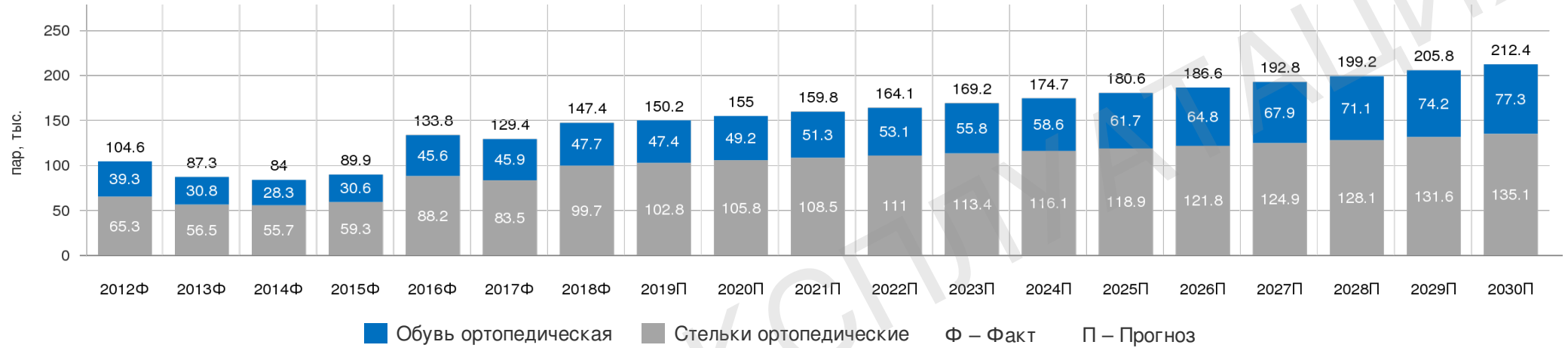


Основные тренды

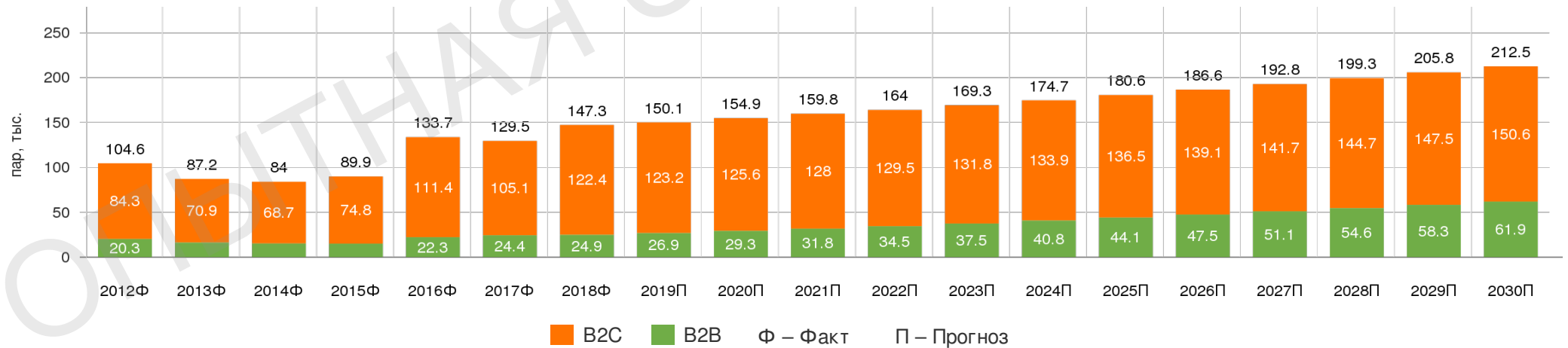
- Рынок ортопедической обуви становится значительно ближе к массовому рынку обуви. Использование инструментов эффективного управления ассортиментом и продажами большого ритейла всё чаще проникают в ортопедический розничный бизнес.
- Производители создают не просто функциональную и анатомически правильную ортопедическую обувь, но и поставляют на рынок модели с необычными комбинациями тканевого материала (с натуральной кожей и нубуком), прибегают к новым цветовым решениям, а также медленно стирают барьеры между женскими и мужскими вариациями обуви
- Производители ищут баланс между ортопедической эффективностью, комфортом и дизайном для детской обуви. Появляются новые модели в сегментах: спортивная, школьная, обувь на первый шаг и ортопедическая стабилизирующая обувь
- Появляются офлайн-салоны, в которых оказываются услуги по 3D-сканированию стопы для возможности осуществления удалённого заказа как ортопедической обуви, так и ортопедических стелек
-

Динамика и структура потребления в целевых регионах продаж

Структура потребления в разрезе видов продукции



Структура потребления в разрезе групп потребителей



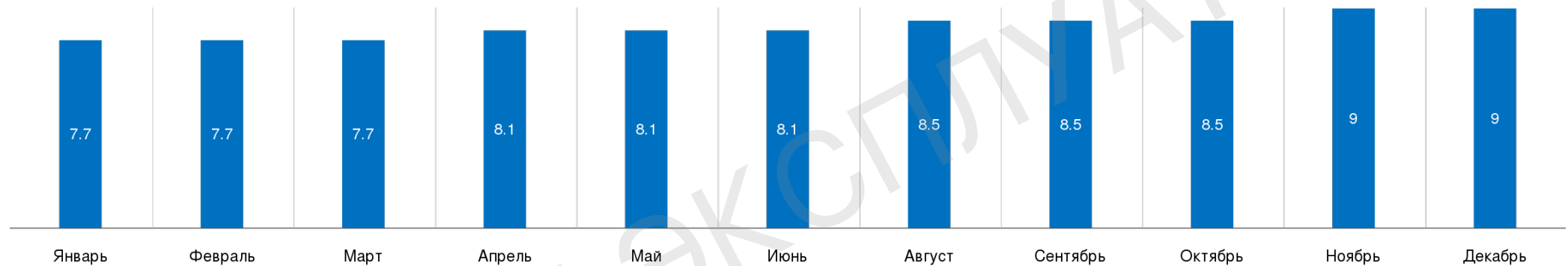
3.2. Анализ рынка | Анализ потребления. Факторы потребления и сезонность

Ключевые факторы потребления

Расширение применения ортопедической обуви и стелек, произведенных промышленными предприятиями прежде всего происходит за счет господдержки инвалидов на приобретение ортопедической продукции, а также тренда, связанного с проникновением модных тенденций в данную сферу.

В группе B2C потребителям ключевым фактором спроса является мода на здоровый образ жизни (ЗОЖ) с акцентом на профилактику ортопедических заболеваний и лечение проблем со здоровьем в сфере ортопедии при спортивных травмах.

Сезонность потребления, % от годового объема потребления



Спрос на ортопедические стельки и обувь имеет тенденцию к постепенному увеличению к концу года.

Динамика оптовых цен в целевых регионах продаж

Стельки ортопедические

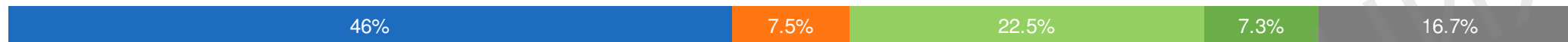


Обувь ортопедическая



Структура розничной цены

Стельки ортопедические



Обувь ортопедическая



■ Себестоимость ■ Маржа ■ Оптовая наценка ■ Розничная наценка ■ НДС

Сезонность цен

Цены на ортопедическую продукцию меняются равномерно на протяжении года, достигая максимальных значений в ноябре, минимальных - в мае.

3.4. Анализ рынка | Анализ конкурентной среды. Российские производители

Ведущие производители в России

№	Производитель	Регион	Выручка*, млн руб.	Цена, тыс. руб. / ед. изм.	
				Стельки ортопедические, тыс. пар	Обувь ортопедическая, тыс. пар
1	ООО «ТД «Тривес СПб», ИНН: 7802434164	г. Санкт-Петербург	870	500.0	1 449.0
2	ООО «Экотен», ИНН: 7840422032	г. Санкт-Петербург	752	319.0	1 646.0
3	ООО «Крейт», ИНН: 7804349161	г. Санкт-Петербург	380	780.0	-
4	ООО «Тюменский реабилитационный центр», ИНН: 7224000539	Тюменская область	193	1 225.0	3 350.0
5	ООО «Протэкс-Центр», ИНН: 5022056020	Московская область	310	1 013.0	1 400.0
6	ООО «ЦПОСН «Ортомода», ИНН: 7718195662	г. Москва	-	600.0	1 800.0
7	ООО «Сурсил-Орто», ИНН: 7723349928	г. Москва	101	1 290.0	3 000.0

* Примечание: по всем видам производимой продукции

3.4. Анализ рынка | Анализ конкурентной среды. Российские производители

Ведущие производители в целевых регионах продаж

№	Производитель	Регион	Адрес	Выручка, млн руб.
1	ООО "Биофарма", ИНН: 6165178580	Ростовская область	344064, Ростовская обл., г. Ростов-На-Дону, ул. Вавилова, д. 63Д	4 597
2	ООО МТК "Ортопедия" , ИНН: 2311137210	Краснодарский край	350072, КРАСНОДАРСКИЙ КРАЙ, КРАСНОДАР Г, АЛМАЗНАЯ УЛ, ДОМ 10	24
3	ООО "Гермед", ИНН: 6165205995	Ростовская область	344064, Ростовская обл, г. Ростов-На-Дону, ул. Вавилова, д. 63 офис 1	17

3.5. Анализ рынка | SWOT-анализ Сильные/слабые стороны

№	Сильные/слабые стороны	Ваши сильные стороны	Ваши слабые стороны
1	Наличие у Вас опыта организации бизнеса	<input type="checkbox"/> Да	<input type="checkbox"/> Нет
2	Использование отработанных бизнес-процессов или франшизы	<input type="checkbox"/> Да	<input type="checkbox"/> Нет
3	Привлечение квалифицированного персонала	<input type="checkbox"/> Да	<input type="checkbox"/> Нет
4	Административная поддержка Вашего бизнеса	<input type="checkbox"/> Да	<input type="checkbox"/> Нет
5	Использование известного бренда или франшизы	<input type="checkbox"/> Да	<input type="checkbox"/> Нет
6	Использование заемных средств	<input type="checkbox"/> Нет	<input type="checkbox"/> Да
7	Зависимость бизнеса от поставщиков сырья	<input type="checkbox"/> Нет	<input type="checkbox"/> Да
8	Помещение под бизнес в аренде	<input type="checkbox"/> Нет	<input type="checkbox"/> Да
9*		<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
10*		<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

* Укажите свой вариант

3.5. Анализ рынка | SWOT-анализ Возможности/угрозы

№	Возможности/угрозы	Рыночные угрозы	Рыночные возможности
1	Риск снижения спроса	<input type="checkbox"/> Да	<input type="checkbox"/> Нет
2	Риск ужесточения конкуренции	<input type="checkbox"/> Да	<input type="checkbox"/> Нет
3	Риск зависимости от ограниченного числа покупателей	<input type="checkbox"/> Да	<input type="checkbox"/> Нет
4	Риск снижения цены готовой продукции	<input type="checkbox"/> Да	<input type="checkbox"/> Нет
5	Риски выполнения логистических операций в транспортировке, складировании, управлении запасами (Логистический риск)	<input type="checkbox"/> Да	<input type="checkbox"/> Нет
6	Риск увеличения стоимости сырья	<input type="checkbox"/> Да	<input type="checkbox"/> Нет
7	Риск персонала (Нехватка квалифицированной рабочей силы)	<input type="checkbox"/> Да	<input type="checkbox"/> Нет
8	Риск увеличения ФОТ	<input type="checkbox"/> Да	<input type="checkbox"/> Нет
9	Риск увеличения арендной ставки	<input type="checkbox"/> Да	<input type="checkbox"/> Нет
10	Риск возникновения убытков вследствие неисполнения/несвоевременного исполнения финансовых обязательств (Кредитный риск)	<input type="checkbox"/> Да	<input type="checkbox"/> Нет
11	Риск остановки производства и сбоя, технологической катастрофы, невозможности достижения проектной мощности (Технологический риск)	<input type="checkbox"/> Да	<input type="checkbox"/> Нет
12	Риск недофинансирования	<input type="checkbox"/> Да	<input type="checkbox"/> Нет
13*		<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
14*		<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

* Укажите свой вариант

Целевые сегменты B2B

Элемент стратегии	Характеристика
Целевые регионы	Краснодарский край, Республика Башкортостан, Ростовская область, Чеченская Республика
1. Деятельность в области обязательного социального обеспечения	
Характеристика	<ul style="list-style-type: none"> Сегмент актуален для производства ортопедической обуви и стелек, поскольку подавляющее большинство данных компаний являются представительствами и региональными отделениями Фонда социального страхования (ФСС), Фонда обязательного медицинского страхования (ФОМС), Пенсионного фонда России (ПФР), а также различными управлениями социальной поддержки населения и центрами занятости населения
Продуктовая стратегия	<ul style="list-style-type: none"> Производство ортопедической обуви и стелек с учетом индивидуальных параметров потребителей Неценовая конкуренция с действующими на рынке производителями, лояльность к клиентам проявляется за счет использования в производстве различных комбинаций материалов и дизайнерских решений
Позиционирование	<ul style="list-style-type: none"> Обязательные характеристики: высокая прочность и устойчивость к растяжениям, высокая стойкость к усталостным деформациям и долговечность Отличительные характеристики: высокая эластичность материала даже при низких температурах, собственный светлый цвет термоэластопласта для создания уплотнений разных оттенков путем добавления красителей

Целевые сегменты B2C

Элемент стратегии	Характеристика
Целевые регионы	Краснодарский край, Республика Башкортостан, Ростовская область, Чеченская Республика
1. Потребители, приобретающие продукцию в лечебных целях	
Характеристика	<ul style="list-style-type: none"> Сегмент актуален для рынка производства ортопедической обуви и стелек, поскольку продукция используется для лечения заболеваний и деформации стоп.
Продуктовая стратегия	<ul style="list-style-type: none"> Производство ортопедической обуви и стелек с учетом индивидуальных пожеланий потребителей Оказание услуги по 3D-сканированию стопы для осуществления удаленного заказа ортопедической обуви
Позиционирование	<ul style="list-style-type: none"> Обязательные характеристики: высокая стойкость к усталостным деформациям и долговечность, сохранение первоначального вида изделия без особого ухода за ним во время носки Отличительные характеристики: высокая эластичность материала даже при низких температурах, высокая прочность и устойчивость к растяжениям
2. Потребители, приобретающие продукцию в целях профилактики, в т.ч. для повышения удобства передвижения	
Характеристика	<ul style="list-style-type: none"> Сегмент актуален для рынка производства ортопедической обуви и стелек, поскольку продукция используется для профилактики заболеваний и деформации стоп.
Продуктовая стратегия	<ul style="list-style-type: none"> Оказание услуги по 3D-сканированию стопы для осуществления удаленного заказа ортопедической обуви Использование в производстве различных комбинаций материалов и дизайнерских решений для придания высоких эстетических свойств ортопедической обуви
Позиционирование	<ul style="list-style-type: none"> Обязательные характеристики: соответствие индивидуальным параметрам и требованиям потребителя, высокая стойкость к усталостным деформациям и долговечность Отличительные характеристики: высокая эластичность даже при морозе 60 °С, собственный светлый цвет термоэластопласта для создания уплотнений разных оттенков путем добавления красителей

Целевые сегменты B2C

Элемент стратегии	Характеристика
3. Потребители, занимающиеся спортом (имеющие травмы и т.д.)	
Характеристика	<ul style="list-style-type: none"> Сегмент актуален для рынка производства ортопедической обуви и стелек, поскольку продукция защищает от чрезмерных нагрузок и снижает давление на опорно-двигательный аппарат при занятиях спортом.
Продуктовая стратегия	<ul style="list-style-type: none"> Оказание услуги по 3D-сканированию стопы для осуществления удаленного заказа ортопедической обуви Производство ортопедической обуви и стелек с учетом индивидуальных параметров потребителей
Позиционирование	<ul style="list-style-type: none"> Обязательные характеристики: высокая прочность и устойчивость к растяжениям, высокая стойкость к усталостным деформациям и долговечность Отличительные характеристики: не требует специального ухода и замены, адаптация товара к специфике спортивной деятельности

Комплекс маркетинга - 4P (Product – Price – Place – Promotion)

Группы потребителей					
B2B			B2C		
Продукция	Отпускные цены, руб. / ед. изм.		Продукция	Розничные цены, руб. / ед. изм.	
Стельки ортопедические	1 146 749.0	тыс. пар	Стельки ортопедические	1 393 300.0	тыс. пар
Обувь ортопедическая	2 169 821.7	тыс. пар	Обувь ортопедическая	2 636 333.3	тыс. пар
Каналы сбыта					
<ul style="list-style-type: none"> • Прямые продажи обратившимся клиентам • Специализированные магазины, в том числе Интернет-магазины • Оптовые компании • Участие в закупках компаний с государственным участием 			<ul style="list-style-type: none"> • Специализированные розничные магазины, в том числе Интернет-магазины • Аптеки • Медицинские центры 		
Каналы коммуникаций					
<ul style="list-style-type: none"> • Онлайн-реклама • Участие в специализированных отраслевых выставках • Холодные звонки • Печатная реклама • Центры медицинского обслуживания, медицинские работники 			<ul style="list-style-type: none"> • Онлайн-реклама • Реклама в социальных сетях • Реклама в местных СМИ • Наружная реклама • Участие в отраслевых выставках • Сайт компании с каталогом продукции 		
Затраты на продвижение: 651 тыс. руб. /год					

4.3. Маркетинговый план | План продаж

Продукция	Годы проекта														
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15
Стельки ортопедические, тыс. пар	0	6	7	7	8	8	8	8	8	9	9	9	9	10	10
B2B	-	-	-	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
B2C	0	6	7	7	7	8	8	8	8	9	9	9	9	9	10
Обувь ортопедическая, тыс. пар	0	3	3	3	3	4	4	4	4	4	4	5	5	5	5
B2B	0	2	2	2	2	3	3	3	3	3	3	4	4	4	4
B2C	0	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1

4.4. Маркетинговый план | План продаж в разрезе регионов поставки

План продаж в разрезе регионов поставки

Продукция	Годы проекта														
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15
Стельки ортопедические, тыс. пар	0	6	7	7	8	8	8	8	8	9	9	9	9	10	10
Краснодарский край	0	5	6	7	7	7	7	7	7	8	8	8	8	9	9
Ростовская область	-	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1
Обувь ортопедическая, тыс. пар	0	3	3	3	3	4	4	4	4	4	4	5	5	5	5
Краснодарский край	0	2	2	2	2	2	2	2	3	3	3	3	3	3	3
Республика Башкортостан	-	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1
Ростовская область	-	0	0	0	0	0	0	1	1	1	1	1	1	1	1
Чеченская Республика	-	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0

Технология производства

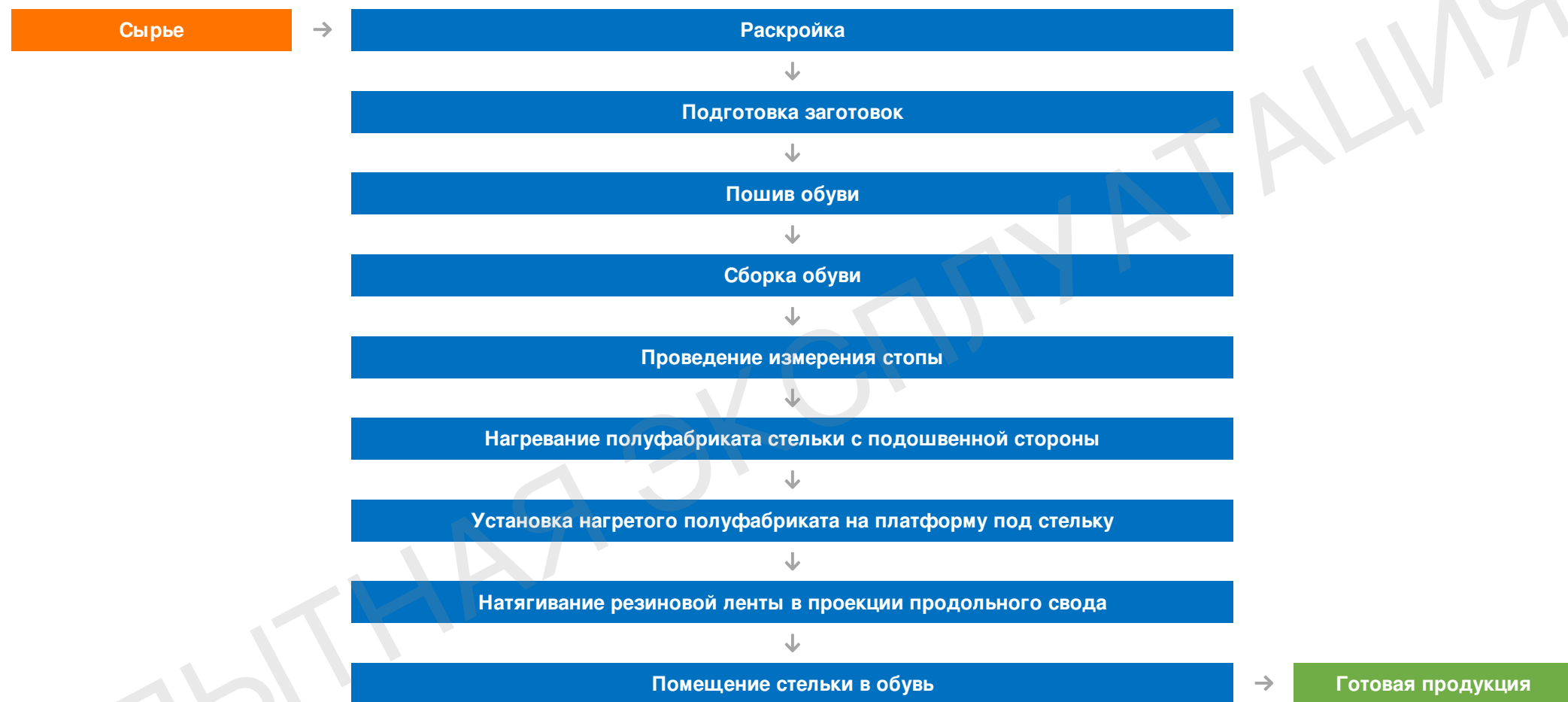
Технология создания индивидуальных ортопедических стелек включает в себя:

- Измерение размеров обеих стоп в 3-х плоскостях (длина, ширина, высота);
- Нагревание полуфабриката стельки с подошвенной стороны;
- Установка разогретого полуфабриката на платформу под стельку. В проекции продольного свода подкладывается поперек специальная резиновая лента, в 6 проекции диафизов плюсневых костей устанавливается вкладыш для моделирования поперечного свода;
- Моделирование стельки путем натягивания резиновой ленты по форме подошвенной поверхности стопы. Клиент во время моделирования стелек сидит, голень располагается перпендикулярно к поверхности платформы.

В целом технология производства ортопедической обуви схожа с процессом производства обычной обуви:

- Создание модели обуви в соответствии с медицинским назначением;
- Раскройка;
- Подготовка заготовок;
- Пошив;
- Сборка обуви

Основные этапы технологического процесса



5.2. Производственный план | Оборудование

Перечень необходимого оборудования

№	Основные средства	Количество, шт.	Срок полезного использования, лет	Стоимость за ед., тыс. руб.	Производитель*	Страна, Город	Дополнительная характеристика
1	Аппарат для автоматической резки	1	10,0	83	Aurora	Китай (российский бренд)	Автоматическая отрезная линейка AURORA ST-360A (3.5 м) с дисковым ножом в комплекте с концевой прижимной линейкой и с размотчиком рулона. Предназначена для нарезания ткани в настил. Дисковый нож автоматически передвигается по длине линейки. Оборудована системой заточки. - Длина отрезной и прижимной линейки: 3500 мм - Ширина разрезаемой ткани: 3200 мм - Максимальная высота настила: 210 мм

* В таблице справочно указаны примеры предприятий, производящих соответствующее оборудование. Перечень производителей оборудования не ограничивается указанными компаниями

Перечень необходимого оборудования

№	Основные средства	Количество, шт.	Срок полезного использования, лет	Стоимость за ед., тыс. руб.	Производитель*	Страна, Город	Дополнительная характеристика
2	Швейная машина	2	15,0	10	Brother	Вьетнам	<p>Швейная машина оснащена горизонтальным челноком, обеспечивающим легкую намотку ниток на шпульку, и электромеханическим приводом, приводящим в движение маховое колесо. Встроенный нитевдеватель самостоятельно осуществляет заправку нити в игольное ушко. Регулировка параметров стежка позволяет управлять швами. Число рабочих операций - 37. Brother ModerN 39A автоматически создает петли для застежек: эта машинка самостоятельно производит нужные переключения, за один заход выполняет петлю и затем обметывает ее края.</p> <p>Технические характеристики:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Вид: электромеханическая - Тип челнока: горизонтальный - Автоматический нитевдеватель: есть - Максимальная ширина стежка: 5 мм - Количество швейных операций: 37

* В таблице справочно указаны примеры предприятий, производящих соответствующее оборудование. Перечень производителей оборудования не ограничивается указанными компаниями

Перечень необходимого оборудования

№	Основные средства	Количество, шт.	Срок полезного использования, лет	Стоимость за ед., тыс. руб.	Производитель*	Страна, Город	Дополнительная характеристика
3	Подоскоп	1	12,0	27	GREENFOOT	Россия	Подоскоп GreenFoot представляет собой современное медицинское устройство предназначенное для визуального диагностирования состояния сводов стопы. С его помощью получают качественные изображения отпечатков стоп пациента в условиях статической нагрузки. Прибор выполнен в форме прозрачной опорной площадки, оснащенной системой подсветки и смотровым зеркалом.
4	Аппарат для разогрева заготовок	1	10,0	2	АО «Интеркол»	Россия	<p>Технический фен ФЭ-2000Э используется для обработки горячим воздухом различной температуры поверхностей и материалов.</p> <p>Технические характеристики:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Температура нагрева: 80-600 °С - Производительность: 300-500 л/мин - Вес: 0,8 кг

* В таблице справочно указаны примеры предприятий, производящих соответствующее оборудование. Перечень производителей оборудования не ограничивается указанными компаниями

Перечень необходимого оборудования

№	Основные средства	Количество, шт.	Срок полезного использования, лет	Стоимость за ед., тыс. руб.	Производитель*	Страна, Город	Дополнительная характеристика
5	Аппарат для получения слепка стопы	1	12,0	48	АО «Тулиновский приборостроительный завод «ТВЕС»	Россия	<p>Плантограф компьютерный ПКС-01 – диагностическое оборудование, в основе конструкции которого лежит метод прямого одновременного сканирования обеих стоп человека. Особенностью прибора является возможность ведения на ПК базы пациентов с сохранением плантограмм и слежением за изменениями в течение периода лечения.</p> <p>Технические характеристики: - Максимальная нагрузка на опорное стекло: 150 кг - Толщина опорного стекла: от 10 мм - Габаритные размеры: 495х415х235 - Масса: 9 кг</p>

* В таблице справочно указаны примеры предприятий, производящих соответствующее оборудование. Перечень производителей оборудования не ограничивается указанными компаниями

Перечень необходимого оборудования

№	Основные средства	Количество, шт.	Срок полезного использования, лет	Стоимость за ед., тыс. руб.	Производитель*	Страна, Город	Дополнительная характеристика
6	Фрезерный станок	1	10,0	125	Wattsan	Китай	Фрезерно-гравировальный станок с ЧПУ WATTSAN 0609 MINI — настольный станок, предназначенный для обработки материалов небольшой площади. С его помощью можно производить резку и гравировку дерева, МДФ, ДСП, акрила, оргстекла, ПВХ, композита, алюминия. Данный станок имеет рабочее поле 600×900×100 мм с реечным покрытием T-slot.

* В таблице справочно указаны примеры предприятий, производящих соответствующее оборудование. Перечень производителей оборудования не ограничивается указанными компаниями

Перечень необходимого оборудования

№	Основные средства	Количество, шт.	Срок полезного использования, лет	Стоимость за ед., тыс. руб.	Производитель*	Страна, Город	Дополнительная характеристика
7	Шершевальная/отделочная машина	1	10,0	192	ИП Кадынин А. С	Россия	<p>Машина предназначена для шершевания следа затынутой на колодку заготовки обуви.</p> <p>Технические характеристики: - Аспирационная система. Мощность вытяжки: 1100Вт, 3000 оборотов - Комплектация: центробежные шлифовальные барабаны, металлическая щетка с реверсом, фреза для обработки затыжной кромки, волосяная и полировочная щетки, кожевойлочный круг, фрезерные блоки для уреза подошвы, сменные насадки под конус и абразивный камень и т.д.</p>

* В таблице справочно указаны примеры предприятий, производящих соответствующее оборудование. Перечень производителей оборудования не ограничивается указанными компаниями

5.2. Производственный план | Оборудование Продолжение

Перечень необходимого оборудования

№	Основные средства	Количество, шт.	Срок полезного использования, лет	Стоимость за ед., тыс. руб.	Производитель*	Страна, Город	Дополнительная характеристика
8	Вакуумный пресс	1	10,0	317	ООО "Тотал Инжиниринг"	Россия	<p>Мембранно-вакуумный пресс "Дельта-М" предназначен для формировки изделий из искусственного камня, шпонирования, изготовления и облицовки гнutoклёных деталей.</p> <p>Технические характеристики (для модели 1250/2500):</p> <ul style="list-style-type: none"> - Габаритные размеры вакуумного стола: 1250x2500 мм - Материал рабочей поверхности вакуумного стола: алюминий - Производительность вакуумного насоса: 25 м3/час - Потребляемая мощность: 1,2 кВт - Масса: 350 кг
9	Промышленная печь	1	10,0	1 803	E-therm	Чехия	Предназначена для низкотемпературной обработки различных изделий, корпусов и компонентов.

* В таблице справочно указаны примеры предприятий, производящих соответствующее оборудование. Перечень производителей оборудования не ограничивается указанными компаниями

Перечень необходимого оборудования

№	Основные средства	Количество, шт.	Срок полезного использования, лет	Стоимость за ед., тыс. руб.	Производитель*	Страна, Город	Дополнительная характеристика
10	Набор ручных инструментов	3	10,0	17	ООО "Лехт"	Россия	<p>Используется для слесарных, строительных и мелких ремонтных работ. Также в наборе имеются инструменты для обработки кабеля, сбора мебели и других конструкций.</p> <p>В набор включены молоток, гаечный ключ с насадками, отвертка со сменными насадками, кусачки, шестигранные ключи различного диаметра, нож по металлу, плоскогубцы, тонкогубцы, рулетка, три шлицевые отвертки, три крестовидные отвертки, разводной ключ, моток изолянты, комплект саморезов и дюбелей.</p>

* В таблице справочно указаны примеры предприятий, производящих соответствующее оборудование. Перечень производителей оборудования не ограничивается указанными компаниями

Перечень необходимого оборудования

№	Основные средства	Количество, шт.	Срок полезного использования, лет	Стоимость за ед., тыс. руб.	Производитель*	Страна, Город	Дополнительная характеристика
11	Компьютер	2	3,0	42	Hewlett-packard	Китай	Ноутбук HP Pavilion 15-cs0011ur Технические характеристики: - Модель процессора: Core i3 8130U - Частота процессора: 2.2 ГГц - Размер оперативной памяти: 8 ГБ - Объём дисков (HDD, SSD): 1000+128 ГБ - Материал корпуса: металл/пластик - Диагональ экрана: 15.6" - Приблизительное время автономной работы: 11 ч 30 мин - Размеры (Ш×Г×В): 362x246x18 мм - Вес: 1.93 кг
12	Противопожарное оборудование	1	15,0	11	ООО "Импульс безопасности"	Россия	Пожарный щит ЩП-Е (класс Е): Щит пожарный укомплектованный для категории ЩП-Е: метал. Щит закрытый с дверцами (сетка), ящик для песка 0,5 м. куб., лопата совковая, кошма ПП-600, огнетушитель порошковый ОП-10 АВСЕ, крюк КП, диэлектрические ножницы, боты, коврик.
Всего оборудования		16	-	3 312	-	-	-

* В таблице справочно указаны примеры предприятий, производящих соответствующее оборудование. Перечень производителей оборудования не ограничивается указанными компаниями

Поставка сырья

Сырье	Стоимость сырья, руб./ед.
Клей наиритовый или полиуретановый	160
Натуральная кожа	493
Термоэластопласт	94

* Примечание: средняя цена сырья и материалов с учетом месторасположения производственной площадки

5.3. Производственный план | Логистика.

Доставка готовой продукции в ключевые регионы

Продукция	Расстояние, км*	Транспортировка автотранспортом, руб./ТКМ	Удельные расходы на доставку автотранспортом, руб./тонну
Обувь ортопедическая			
Ростовская область	10	7.92	80.9
Краснодарский край	281	9.32	2 620.5
Республика Башкортостан	1 749	8.05	14 084.4
Чеченская Республика	765	6.79	5 201.1
Стельки ортопедические			
Ростовская область	10	7.92	80.9
Краснодарский край	281	9.32	2 620.5

* Расстояние до административных центров целевых регионов

5.4. Производственный план | Себестоимость продукции. Себестоимость

Структура себестоимости по продукции

Структура себестоимости по продукции	Обувь ортопедическая	Стельки ортопедические
Удельные расходы на единицу готовой продукции, руб./ед. без НДС		
Сырье и материалы	1 328 026.7	521 580.7
Транспортировка и хранение	0.0	0.0
Заработная плата производственного персонала	70 640.3	38 263.9
Коммунальные платежи	60 784.7	32 925.4
Всего	1 459 451.7	592 770.0
Удельные условно-постоянные расходы, руб./ед. без НДС		
Прочие расходные материалы	0.0	0.0
Прочие производственные расходы	0.0	0.0
Всего	0.0	0.0
СЕБЕСТОИМОСТЬ ВСЕГО	1 459 451.7	592 770.0

Примечание: Удельные условно-постоянные затраты на прочие расходные материалы/прочие производственные расходы рассчитываются пропорционально объемам производства каждого из продуктов для соответствующего периода

5.4. Производственный план | Себестоимость продукции. Расходы

Расходы на основное производство

Структура себестоимости по продукции	Годы проекта														
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15
Сырье и материалы	409	7 127	9 106	9 405	9 749	10 087	10 435	10 804	11 166	11 537	11 932	12 352	12 800	13 278	13 788
Транспортировка и хранение	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Налоги на ФОТ производственного персонала	8	137	175	181	187	193	200	207	213	220	228	235	244	252	262
Заработная плата производственного персонала	25	446	570	589	609	630	651	673	695	717	741	766	793	822	852
Коммунальные платежи	22	383	491	506	524	542	560	579	598	617	638	659	682	707	733
Прочие расходные материалы	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Прочие производственные расходы	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Амортизация	122	244	244	244	244	244	244	244	244	244	244	244	244	244	244
Аренда помещения	230	251	251	251	251	251	251	251	251	251	251	251	251	251	251
Себестоимость всего	815	8 587	10 837	11 175	11 564	11 946	12 340	12 757	13 167	13 586	14 032	14 508	15 014	15 553	16 129

Примечание: все прогнозные расчеты в бизнес-плане представлены в ценах 2019 г.

6. Персонал

Штатное расписание, ФОТ*

Должность в штатном расписании	Количество ставок	Ставка, руб./мес.	ФОТ, тыс. руб. в год	Категория персонала
Руководители	1,0	50 644	607	Управленческий
Менеджер	1,0	17 476	209	Коммерческий
Рабочий цеха/склада	3,0	14 957	538	Производственный
Продавец-консультант	1,0	17 476	209	Коммерческий
Итого ФОТ	6,0	-	1 565	-

* Штатное расписание сформировано на основе типовой организационной структуры производственного бизнеса для обеспечения бесперебойной работы предприятия с учетом полной загрузки мощностей.

7.1. Инвестиционный план | Потребность в финансировании и структура оборотного капитала

Общая потребность в финансировании*

Статья инвестиций	Величина, тыс. руб.	Доля, %
Капитальные затраты - всего, в т.ч.	3 312	51%
Строительство помещения	0	0%
Приобретение оборудования и инвентаря	3 312	51%
Первоначальный оборотный капитал	857	13%
Прочие предварительные затраты всего, в т.ч.:	2 305	36%
Ремонт и перепланировка помещения	1 305	20%
Оформление разрешительной документации	1 000	15%
Итого	6 474	100%

* Объем инвестиций представляет собой сумму первоначальных вложений, необходимых для создания производственного вида бизнеса, без учета затрат на проценты по кредиту и вознаграждение лизингодателю.

Чистый оборотный капитал

Статья	Величина*, тыс. руб.
Запасы	
Запасы сырья и материалов	18 212
Незавершенное производство	9 410
Запасы готовой продукции	1 821
Расчеты с покупателями	
Сумма счетов к получению	0
Сумма полученных авансов	0
Расчеты с поставщиками	
Сумма счетов к оплате	0
Сумма уплаченных авансов	0
Расчеты с бюджетом	
По налогу на прибыль	313
По прочим налогам и платежам	524
Расчеты с персоналом	
Текущая задолженность по заработной плате	799

* Представлен средний уровень статей оборотного капитала, соответствующих среднегодовым величинам года, следующего за годом выхода на проектную мощность

7.1. Инвестиционный план | Потребность в финансировании и структура оборотного капитала. Продолжение

Источники финансирования

Источник финансирования	Величина, тыс. руб.	Доля, %
Собственные средства	6 474	100%
Кредит	-	-
Лизинг	-	-
Итого	6 474	100%

7.2. Инвестиционный план | График финансирования

Статья инвестиций	Всего затрат, тыс. руб	График финансирования по месяцам, тыс. руб.									
		1	2	3	4	5	6	7	8	9	10-24
Ремонт и перепланировка помещения	1 305	-	-	653	653	-	-	-	-	-	-
Оформление разрешительной документации	1 000	1 000	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Оборудование	3 312	-	-	-	-	81	3 055	15	161	-	-
Первоначальный оборотный капитал	857	-	-	-	-	-	-	-	857	-	-
Всего	6 474	1 000	-	653	653	81	3 055	15	1 018	-	-

Параметры кредитования

Базовые параметры кредитования	Значение
Срок кредита, мес.	-
Кредитная ставка, % в год	-
Доля кредита, % от инвестиций	-
Сумма кредита, тыс. руб.	-
График кредитования	-
Кредитные каникулы (отсрочка выплаты процентов), мес.	-
Условия погашения задолженности	-

Параметры лизинга

Параметры лизинга	Значение
Тип лизинга	-
Выкуп объекта лизинга	-
Срок лизинга, мес.	-
Ставка лизинга, % в год	-
Авансовый платеж, % от БС ОС	-
Авансовый платеж, тыс. руб.	-

Региональные лизинговые компании (РЛК)*

Региональные лизинговые компании (РЛК)	Телефон	Адрес сайта в сети Интернет
РЛК Республики Татарстан	+7 (843) 524-72-32	http://rlcrt.ru/
РЛК Республики Башкортостан	+7 (347) 222-46-16	http://rlcrb.ru/
РЛК Ярославской области	+7 (485) 259-44-78	https://rlc76.ru/
РЛК Республики Саха (Якутия)	+7 (411) 250-85-37	http://rlcykt.ru/

* По программе льготного лизинга оборудования для малого бизнеса, реализуемой Корпорацией МСП через сеть РЛК, предоставляется лизинговое финансирование на всей территории Российской Федерации вне зависимости от местонахождения лизингополучателя

8.1. Финансовый план | Выручка от реализации

Выручка по группам потребителей, продуктам, тыс. руб.

Продукция	Годы проекта														
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15
Стельки ортопедические	332	6 238	8 061	8 274	8 496	8 715	8 949	9 183	9 437	9 693	9 956	10 227	10 507	10 794	11 090
B2B	2	33	45	49	53	57	62	67	72	78	85	92	101	110	121
B2C	330	6 205	8 016	8 225	8 443	8 659	8 887	9 116	9 364	9 615	9 871	10 135	10 406	10 684	10 969
Обувь ортопедическая	320	5 225	6 594	6 824	7 113	7 393	7 674	7 986	8 268	8 561	8 880	9 227	9 605	10 016	10 464
B2B	178	3 057	3 974	4 264	4 565	4 877	5 202	5 532	5 876	6 221	6 591	6 988	7 414	7 873	8 366
B2C	142	2 168	2 620	2 559	2 548	2 516	2 472	2 454	2 392	2 340	2 289	2 239	2 191	2 144	2 097

Примечание: все прогнозные расчеты в бизнес-плане представлены в ценах 2019 г.

8.2. Финансовый план | Операционные расходы

Среднегодовые операционные расходы*

Операционные расходы всего	тыс. руб./год
Производственные расходы	10 837
Управленческие расходы	1 146
Коммерческие расходы	1 784
Проценты по кредитам и займам	0
Лизинг оборудования (финансовый)	0
Налоги и сборы	313
Итого	14 080

Коммерческие расходы	тыс. руб./год
Зарплата сбыт.персонала	419
Налоги на ФОТ сбытового персонала	129
Транспортировка продукции	10
Реклама, маркетинг	651
Представительские расходы	56
Командировочные расходы	363
Прочие коммерческие расходы	156
Итого	1 784

Управленческие расходы	тыс. руб./год
Зарплата административно-управленческого персонала	608
Налоги на ФОТ административно-управленческого персонала	187
Коммунальные платежи (офисное помещение)	99
Аренда офисного помещения	96
Аренда участка	0
Налоги и сборы	2
Прочие расходы на административное управление	154
Итого	1 146

Производственные расходы	тыс. руб./год
Сырье и материалы	9 106
Транспортировка и хранение	0
Зарплата производственного персонала	570
Налоги на ФОТ производственного персонала	175
Амортизация	244
Аренда помещения	251
Коммунальные платежи	491
Прочие расходные материалы	0
Прочие производственные расходы	0
Итого	10 837

* Представленные расходы соответствуют среднегодовым показателям года, следующего за годом выхода на проектную мощность
Федеральная корпорация по развитию малого и среднего предпринимательства

8.3. Финансовый план | Налоги, сборы и отчисления. Налоги и отчисления

Налоги и сборы

Налоговые ставки	Налоговая база	Период	Ставка
Налоги			
Налог на прибыль / доход, %	Прибыль	Год	20.0%
Налог на имущество, %	Кадастровая стоимость	Год	2.2%
Налог на землю, %	Кадастровая стоимость	Квартал	1.5%
Транспортный налог, руб./л.с.*: до 3,5 тонн 3,5-12 тонн свыше 12 тонн	Мощность двигателя	Год	25.0 25.0 35.0
Сборы			
Экологический сбор** норматив утилизации, % ставка сбора, руб/тонн			35.0% 9 956
Плата за негативное воздействие на окружающую среду (НВОС)	Объем (масса) загрязняющих веществ/отходов	Квартал	***

* Указана ставка налога в соответствии со статьей 361 НК РФ. Рекомендуется уточнить ставку налога, установленную в Вашем регионе.

** Указаны максимальные значения норматива утилизации и ставки сбора в соответствии с распоряжением Правительства Российской Федерации № 2971-р от 28 декабря 2017г. и постановлением Правительства Российской Федерации № 284 от 9 апреля 2016г. соответственно.

*** Ставки платы определяются в соответствии с таблицей «Ставки платы за негативное воздействие на окружающую среду» согласно Постановлению Правительства № 913 от 13.09.2016г.

Примечание: параметры налогообложения базируются на законодательстве Российской Федерации 2019 г. Указанные ставки налогов/сборов не учитывают возможные преференции на особых территориях (инфраструктура поддержки субъектов МСП, территории опережающего развития, свободные экономические зоны и т.п.)

Отчисления с ФОТ

Социальный фонд	Ставка, % от ФОТ
Пенсионный фонд (ПФР) (для заработной платы до 1 292 тыс. руб. в течении года, при патентной системе налогообложения действует постоянная ставка 20%).	22.0%
Федеральный фонд обязательного медицинского страхования (ФФОМС)	5.1%
Фонд социального страхования (ФСС), обязательное социальное страхование (для защиты заработной платы до 912 тыс. руб. в течении года)	2.9%
Фонд социального страхования (ФСС), страхование от несчастных случаев на производстве и профессиональных заболеваний	0.7%
Величина ФОТ, тыс. руб./год, следующий за годом выхода на полную мощность	1 598
Итого среднегодовая величина отчисления в фонды*, тыс. руб./год	490

8.3. Финансовый план | Налоги, сборы и отчисления. Динамика платежей

Динамика платежей налогов, сборов и отчислений, тыс. руб.

Вид отчислений	Годы проекта														
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15
Налог на прибыль/доход	0	157	313	643	678	712	746	783	820	857	896	937	981	1 027	1 076
Налог на имущество	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Налог на землю	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Транспортный налог	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Экологические платежи	0	0	2	3	3	3	3	3	3	3	3	4	4	4	4
Отчисления с ФОТ	237	452	490	496	502	509	515	522	529	536	543	551	559	568	577
Всего	237	609	806	1 142	1 183	1 223	1 264	1 308	1 351	1 396	1 442	1 491	1 543	1 598	1 656

Примечание: параметры налогообложения базируются на законодательстве Российской Федерации 2019 г.

8.4. Финансовый план | Расчет финансовых потоков

Денежный поток (помесячно) | 1-й год

Финансовые показатели, тыс. руб.	Месяцы проекта											
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
Денежный поток от операционной деятельности	-127	-164	-164	-164	-164	-164	-214	-216	-237	-160	-136	-101
Чистая прибыль ("+" прибыль, "-" убыток)	-127	-164	-164	-164	-164	-164	-234	-236	-258	-181	-156	-121
Операционные расходы* (-)	127	164	164	164	164	164	234	236	325	325	373	440
Доход (выручка от реализации) (+)	0	0	0	0	0	0	0	0	68	145	217	319
Уплаченные % по кредиту и лизингу (+)	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Денежный поток от инвестиционной деятельности	-833	0	-544	-544	-67	-2 546	-13	-991	0	0	0	0
Капитальные затраты (-)	0	0	0	0	-67	-2 546	-13	-134	0	0	0	0
Первоначальный оборотный капитал (-)	0	0	0	0	0	0	0	-857	0	0	0	0
Прочие предварительные затраты (-)	-833	0	-544	-544	0	0	0	0	0	0	0	0
Свободный денежный поток, FCFF (операционный + инвестиционный)	-960	-164	-708	-708	-231	-2 710	-226	-1 207	-237	-160	-136	-101
Накопленный дисконтированный свободный денежный поток, NPV	-955	-1 118	-1 814	-2 507	-2 733	-5 359	-5 577	-6 735	-6 961	-7 113	-7 241	-7 336

* с учетом эффекта налогового щита, связанного с уплатой процентов за пользование заемными средствами (кредиты и финансовый лизинг), а также за вычетом неденежных расходов в виде амортизации

Примечание: все прогнозные расчеты в бизнес-плане представлены в ценах 2019 г.

8.4. Финансовый план | Расчет финансовых потоков

Денежный поток (помесячно) | 2-й год

Финансовые показатели, тыс. руб.	Месяцы проекта											
	13	14	15	16	17	18	19	20	21	22	23	24
Денежный поток от операционной деятельности	-76	-31	36	116	162	181	220	235	247	270	267	267
Чистая прибыль ("+" прибыль, "-" убыток)	-96	-52	15	95	142	160	199	214	227	249	247	247
Операционные расходы* (-)	471	551	672	832	918	993	1 091	1 132	1 161	1 234	1 236	1 236
Доход (выручка от реализации) (+)	375	500	687	928	1 060	1 153	1 290	1 346	1 388	1 483	1 483	1 483
Уплаченные % по кредиту и лизингу (+)	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Денежный поток от инвестиционной деятельности	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Капитальные затраты (-)	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Первоначальный оборотный капитал (-)	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Прочие предварительные затраты (-)	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Свободный денежный поток, FCFF (операционный + инвестиционный)	-76	-31	36	116	162	181	220	235	247	270	267	267
Накопленный дисконтированный свободный денежный поток, NPV	-7 407	-7 436	-7 403	-7 297	-7 148	-6 984	-6 785	-6 574	-6 353	-6 112	-5 876	-5 640

* с учетом эффекта налогового щита, связанного с уплатой процентов за пользование заемными средствами (кредиты и финансовый лизинг), а также за вычетом неденежных расходов в виде амортизации

Примечание: все прогнозные расчеты в бизнес-плане представлены в ценах 2019 г.

8.4. Финансовый план | Расчет финансовых потоков

Денежный поток (помесячно) | 3-й год

Финансовые показатели, тыс. руб.	Месяцы проекта											
	25	26	27	28	29	30	31	32	33	34	35	36
Денежный поток от операционной деятельности	248	223	198	245	243	243	259	257	257	282	279	272
Чистая прибыль ("+" прибыль, "-" убыток)	228	203	178	225	223	223	239	237	237	262	259	252
Операционные расходы* (-)	1 059	1 084	1 109	1 142	1 144	1 144	1 192	1 194	1 194	1 269	1 271	1 278
Доход (выручка от реализации) (+)	1 287	1 287	1 287	1 366	1 366	1 366	1 431	1 431	1 431	1 530	1 530	1 530
Уплаченные % по кредиту и лизингу (+)	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Денежный поток от инвестиционной деятельности	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Капитальные затраты (-)	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Первоначальный оборотный капитал (-)	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Прочие предварительные затраты (-)	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Свободный денежный поток, FCFF (операционный + инвестиционный)	248	223	198	245	243	243	259	257	257	282	279	272
Накопленный дисконтированный свободный денежный поток, NPV	-5 423	-5 228	-5 056	-4 844	-4 636	-4 428	-4 208	-3 990	-3 774	-3 538	-3 306	-3 080

* с учетом эффекта налогового щита, связанного с уплатой процентов за пользование заемными средствами (кредиты и финансовый лизинг), а также за вычетом неденежных расходов в виде амортизации

Примечание: все прогнозные расчеты в бизнес-плане представлены в ценах 2019 г.

8.4. Финансовый план | Расчет финансовых потоков

Денежный поток (по годам)

Финансовые показатели, млн. руб.	Годы проекта														
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15
Денежный поток от операционной деятельности	-2	2	3	3	3	3	3	3	4	4	4	4	4	4	5
Чистая прибыль ("+" прибыль, "-" убыток)	-2	2	3	3	3	3	3	3	3	3	4	4	4	4	4
Операционные расходы* (-)	3	12	14	15	15	16	16	17	17	18	18	19	19	20	21
Доход (выручка от реализации) (+)	1	13	17	17	18	19	19	20	20	21	22	22	23	24	25
Уплаченные % по кредиту и лизингу (+)	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Денежный поток от инвестиционной деятельности	-6	0	0	0	0	0	0	0	0	0	-2	0	0	0	0
Капитальные затраты (-)	-3	0	0	0	0	0	0	0	0	0	-2	0	0	0	0
Первоначальный оборотный капитал (-)	-1	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Прочие предварительные затраты (-)	-2	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Свободный денежный поток, FCFF (операционный + инвестиционный)	-8	2	3	3	3	3	3	3	4	4	1	4	4	4	5
Накопленный дисконтированный свободный денежный поток, NPV	-7	-6	-3	-1	1	4	6	8	10	12	13	15	17	18	20

* с учетом эффекта налогового щита, связанного с уплатой процентов за пользование заемными средствами (кредиты и финансовый лизинг), а также за вычетом неденежных расходов в виде амортизации

Примечание: все прогнозные расчеты в бизнес-плане представлены в ценах 2019 г.

9.1. Оценка рисков | Анализ вероятности рисков

Анализ вероятности рисков

Возможности/угрозы	Влияние	Вероятность			Комментарии
		Низкая	Средняя	Высокая	
1. Подготовительная/инвестиционная фаза					
Риск задержки запуска производства	Низкое	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	
Риск увеличения стоимости оборудования	Высокое	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	
Риск увеличения стоимости подготовительных мероприятий	Среднее	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	
Риск недофинансирования	Высокое	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	
Риск неполучения/ не продления и задержки в получении лицензий, разрешений (Административный риск)	Низкое	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	
2. Этап эксплуатации					
2.1. Рыночные риски					
Риск снижения спроса	Низкое	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	
Риск ужесточения конкуренции	Высокое	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	
Риск зависимости от ограниченного числа покупателей	Низкое	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	
Риск привлечения товаров-заменителей	Низкое	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	
Риск снижения цены готовой продукции	Среднее	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	
2.2. Риски сырьевой базы					
Риск перебоев поставки сырья	Среднее	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	
Риск увеличения стоимости сырья	Высокое	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	
Риск ограниченного количества поставщиков сырья	Высокое	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	
2.3. Операционный риск					
Риск увеличения ФОТ	Среднее	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	

Анализ вероятности рисков

Возможности/угрозы	Влияние	Вероятность			Комментарии
		Низкая	Средняя	Высокая	
2. Этап эксплуатации (продолжение)					
Риск увеличения арендной ставки	Среднее	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	
Риск сдвига графика выхода на полную мощность	Низкое	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	
Риск остановки производства и сбоя, технологической катастрофы, невозможности достижения проектной мощности (Технологический риск)	Низкое	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	
Риск персонала (Нехватка квалифицированной рабочей силы)	Высокое	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	
2.4. Прочие риски					
Риски выполнения логистических операций в транспортировке, складировании, управлении запасами (Логистический риск)	Среднее	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	
Риск возникновения убытков вследствие неисполнения/несвоевременного исполнения финансовых обязательств (Кредитный риск)	Среднее	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	
Риск ужесточения требований по лицензированию	Низкое	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	
Риск возникновения отрицательных изменений в окружающей природной среде, возникающих вследствие негативного воздействия на нее (Экологический риск)	Низкое	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	

9.2. Оценка рисков | Чувствительность к рискам

Чувствительность к рискам

Чувствительность к рискам	NPV	IRR	DPP	PI
Параметр чувствительности	тыс. руб.	%	месяцы	x
Базовое значение	20 179	35	53	4.0

Примечание: все прогнозные расчеты в бизнес-плане представлены в ценах 2019 г.

10. Перечень документов для рассмотрения заявки на кредит / лизинг

Основные

- Бизнес-план
- Заявка на кредит / лизинг (по форме банка)
- Гарантии Корпорации МСП
- Краткие сведения об инициаторах бизнеса, включая паспортные данные
- Обеспечение по кредиту

Правоустанавливающие

- Свидетельство о праве собственности на объект недвижимости
- Договор аренды площадей, используемых в бизнесе
- Заключение Госпожарнадзора/МЧС, СЭЗ Роспотребнадзора

Учредительные

- Копия свидетельства о постановке на налоговый учет (ИНН)
- Копия свидетельства о присвоении ОГРН
- Выписка из ЕГРЮЛ / ЕГРИП / реестра МСП ФНС
- Копии лицензий, патентов, разрешений
- Копии учредительных документов (для юридических лиц)

Отчетные

- Система налогообложения: ОСН, УСН, ЕНВД
- ПО: нет / 1С / Абакус / ...
- Баланс (форма №1) за последний год и последний квартал
- Копия свидетельства об уплате ЕНВД / налога по УСН за последний период
- Книга учета доходов и расходов

Примечание: рекомендуется уточнить дополнительные требования к составу документов для рассмотрения заявки на кредит / лизинг на официальном сайте кредитной / лизинговой организации



Корпорация
МСП



ПОРТАЛ
БИЗНЕС-
НАВИГАТОРА
МСП

Адрес: Россия, Москва, Славянская площадь, д. 4, стр. 1

Web-сайт: <http://corpmsp.ru/>

Телефон: +7 (495) 698-98-00