УТВЕРЖДАЮ

Председатель СППК «»

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

«»года

**БИЗНЕС-ПЛАН**

**«Организация деятельности СППК «»**

**по производству молочной продукции»**

г. Пенза, 2016 год

# II. РЕЗЮМЕ БИЗНЕС-ПЛАНА

|  |  |
| --- | --- |
| Краткое описание сельскохозяйственного потребительского кооператива – инициатора бизнес-плана | Данный бизнес-план представляет собой расчетное обоснование эффективности вложения средств в конкретный проект с целью получения инвестиций для его реализации. |
| Краткое описание продукции или услуг | Наличие основной прибыли по проекту планируется за счет выпуска следующей молочной продукции – творог и сметана |
| Общие сведения о потенциале рынка | Переработка молока является одним из приоритетных направлений в рамках реализации государственной программы «Развитие агропромышленного комплекса Пензенской области на 2014-2020 годы».  Точкой выхода на рынок является сотрудничество предприятия с оптовыми компаниями, занимающимися реализацией молочной продукции. |
| Краткая характеристика участников бизнес-плана | Председатель СППК «Неверкинский» - |
| Краткое описание стратегии развития бизнеса, рисков | Для привлечения внимания потенциальных потребителей будут организованы следующие мероприятия:   * размещение рекламных объявлений в профессиональных и «прайсовых» изданиях; * участие в отраслевых и специализированных выставках.   Снижение рисков в ходе реализации бизнес-плана будет осуществляться путём осуществления следующих мер:   * страхование, * проведение ценовой политики, скоординированной с поведением крупнейших игроков на местном рынке, * оперативное взаимодействие с бизнес-единицами, участниками рынка, * осуществление динамического контроля по выполнению мероприятий бизнес-плана. |
| Описание потребности в инвестициях, включая источники, объемы, сроки и направления их использования, сроки окупаемости | Направление инвестиций: на приобретение и монтаж оборудования.  Сметная стоимость бизнес-плана: **21 667 000 руб.**  Источники финансирования бизнес-плана:  - собственные средства 8 667 000 руб. (40,0%)  - средства государственной поддержки (грант) – 13 000 000 руб. (60,0%)  Сроки реализации бизнес-плана: с 01 августа 2016 года по 01 августа 2020 года  Срок окупаемости дисконтированный – 49 мес. |
| Общественная полезность бизнес-плана (например: создание новых рабочих мест (с разбивкой по годам), прокладка дорог и коммуникаций общего пользования, расширение жилищного фонда, использование труда инвалидов, другие) | * создание новых рабочих мест; * повышение уровня жизни сельского населения, путѐм расширения масштабов его занятости; * дополнительные бюджетные и социальные отчисления; * наличие спроса на данный вид услуг со стороны населения г.Пензы и области; * импортозамещение; * обеспечение продовольственной безопасности в соответствии с Указом Президента Российской Федерации от 30 января 2010г. №120 «Об утверждении Доктрины продовольственной безопасности Российской Федерации»; * обеспечение населения высококачественной молочной продукцией. |
| Бюджетная эффективность бизнес-плана | Итоговый показатель бюджетной эффективности составляет за 5 лет реализации проекта: **7 227 581** **руб**. |
| Экономическая эффективность бизнес-плана (с разбивкой по годам) | |  |  | | --- | --- | | Показатель | Рубли | | Ставка дисконтирования, % | ~PE\_Get( 121,0,0){18,00} | | Период окупаемости - PB, мес. | ~PE\_Get( 121,1,0){38} | | Дисконтированный период окупаемости - DPB, мес. | ~PE\_Get( 121,2,0){49} | | Чистый приведенный доход NPV | ~PE\_Get( 121,4,0){1 943 090} | | Индекс прибыльности - PI | ~PE\_Get( 121,5,0){1,22} | | Внуренняя норма рентабельности - IRR, % | ~PE\_Get( 121,6,0){28,44} | |

Председатель СППК «»\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_//

**III. АНАЛИЗ ПОЛОЖЕНИЯ ДЕЛ В ОТРАСЛИ**

## Общая характеристика потребности и объема продукции, значимость проекта для экономического и социального развития Пензенской области

Основной вид деятельности СППК «» – это производство творога и сметаны в процессе переработки молока.

Анализ состояния и перспективы развития молочной отрасли в России по итогам 2015 года представлен в ПРИЛОЖЕНИИ 1.

Производство молока во всех категориях хозяйств Пензенской области в 2014 г. снизилось в 2,6  раза по сравнению с  1990 г. и на  6,8% по сравнению с 2013 г. и составило 326,5  тыс. т.

*Производство молока в хозяйствах Пензенской области, тыс. т*

|  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Категории хозяйств | 1990 г. | 1995 г. | 2012 г. | 2013 г. | 2014 г. | 2014 г. в %  к 1990 г. |
| Хозяйства всех категорий | 846,8 | 691,0 | 486,0 | 350,2 | 326,5 | 38,6 |
| В том числе:  сельскохозяйственные организации | 616,7 | 436,0 | 169,1 | 158,9 | 155,8 | 25,3 |
| личные подсобные хозяйства населения | 230, 1 | 252,5 | 298,7 | 171,4 | 143,5 | 62,4 |
| крестьянские (фермерские) хозяйства | — | 2,5 | 18,2 | 19,9 | 27,2 | — |

Сдерживающим фактором развития молочного скотоводства в области является снижение поголовья коров.  Поголовье крупного рогатого скота в хозяйствах всех категорий с 1990 г. сократилось в 4,1  раза, в том числе поголовья коров – в  3,7  раза.

Снижение объемов производства молочной продукции вызвано прежде всего ухудшением обеспеченности кормами и другими материально-техническими ресурсами, снижением уровня селекционно-племенной работы.

Одним из направлений повышения эффективности молочного скотоводства  является развитие племенной базы отрасли.

В ближайшей перспективе прирост производства молока в регионе на 80-85% должен достигаться на основе интенсивных факторов (повышения продуктивности коров) и на 20-15% за счет постепенного увеличения численности специализированного породного  скота. При этом уровень продуктивности должен быть не менее  5000-5500 кг, а поголовье коров необходимо увеличить первоначально на 5-10 тыс. гол. и последовательно довести  его до 94  тыс.  гол., то есть до уровня 2000 г. Тем самым можно обеспечить прирост объемов молока в сельскохозяйственных организациях на 55-60% и поддержание его на уровне 250-300  тыс. т. Такой объем сырьевых ресурсов позволит загрузить производственные мощности перерабатывающих предприятий и удовлетворить общественные потребности Пензенской области в молоке и молочной продукции.

Для обеспечения импортозамещения, повышения конкурентоспособности молочного скотоводства необходимо формирование благоприятного инвестиционного климата, что обеспечит возможность сельскохозяйственным товаропроизводителям внедрять и осваивать новые инновационные технологии.

Реализация проекта способствует реализации стратегии становления и устойчивого развития молочной отрасли в Пензенской области, способствует обеспечению продовольственной безопасности Пензенской области в соответствии с Указом Президента Российской Федерации от 30 января 2010 г. № 120 «Об утверждении Доктрины продовольственной безопасности Российской Федерации».

Проект способствует реализации программы импортозамещения продукции в Пензенской области на 2015-2017 гг. *«Развитие производства импортозамещающей продукции сельского хозяйства»*, поскольку молочная продукция включена в перечень наиболее важных продуктов.

Кроме того, реализация проекта способствует выполнению задачи развития сельских территорий в части повышения жизненного уровня сельского населения, создания новых рабочих мест и дополнительных бюджетных и социальных отчислениях.

Ожидаемая доля организации в производстве продукции в Пензенской области:

* по **пессимистичному** сценарию, предполагается на первом этапе занять 1% регионального рынка по производству молочной продукции.
* по **оптимистичному** прогнозу доля рынка составит 2%.

## Потенциальные конкуренты (наименования и адреса основных производителей товара, их сильные и слабые стороны, доли конкурентов на рынке)

**Молочная промышленность** – отрасль пищевой промышленности, объединяющая предприятия по выработке из молока различных молочных продуктов: животного масла, цельномолочной продукции, сыра, брынзы, молочных консервов, сухого молока, мороженого, казеина и др.

В Пензенской области это крупная отрасль, имеющая в своем составе 30 предприятий, в т. ч. 28 масло- и сырозаводов общей производственной мощностью 1 тыс. 953 т переработки молока в смену (1993), маслосыробазу и ремонтно-механические мастерские. Основная часть предприятий введена в эксплуатацию в 1953-1985 годах.

Переработка молока в области направлена преимущественно на выпуск животного масла. Вместе с тем его производство в несколько раз превышает потребности области. В то же время в цельномолочной продукции потребность удовлетворяется только на 47%. Б. 40% обезжиренного молока и пахты и свыше 60% сыворотки возвращается хозяйствам и скармливается скоту. Расход молочного белка на кормовые цели снижает потребление молочных продуктов населением на 15-20%.

*Таблица 2 - Основные предприятия-конкуренты в сфере маслодельно, сыродельной и молочной промышленности Пензенской области*

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| № | Наименование | Местоположение | ФИО руководителя | Телефон | Начало деятельности |
|  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |

[*ОАО «Молочный комбинат «Пензенский»*](http://molkom-penza.ru/)*-* торговая марка «Молком» - лидер среди предприятий молочной отрасли Пензенской области. Это молочный комбинат мощностью 400 т. перерабатываемого молока в сутки, с цехом детского питания – мощностью 5 т. готового продукта в смену.

Молочный комбинат «Пензенский» имеет сеть собственных фирменных магазинов. «Молком» стабильно предлагает только качественные натуральные продукты. Их в ассортименте более 70 видов и 95% из них в расфасованном виде, и свыше 50 наименований детского питания. В результате технического перевооружения и концентрации производства были созданы условия для дальнейшего улучшения качества выпускаемой продукции, что позволило выйти со своей продукцией на внешний рынок и перерабатывать 300 т. молока-сырья в сутки. Продукция стала пользоваться спросом в других регионах: Москве, Тамбове, Волгограде, Воронеже, Омске, Казани, Саратове, Челябинске, Санкт-Петербурге и др.

*Сильные стороны конкурентов*: поддержка региональных властей, наличие серьезной инвестиционной базы, налаженные рынки сбыта, высокий уровень технического оснащения производства, наличие замкнутого цикла производства.

*Слабые стороны конкурентов:* высокие цены, недостаточный контроль качества готовой продукции.

Все предприятия-конкуренты (кроме лидеров отрасли – Пензенский, «МолКом» и «Русмолко») имеют уровень технической оснащенности – средний (в зависимости от размера вложений). Применяемые технологии практически идентичны.

Основное конкурентное преимущество лидеров молочной отрасли Пензенского региона – широкая линейка продукции, большие объемы производств, собственное сырье, современное оборудование.

## Какие и где появились аналоги за последние 3 года

|  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| № | Наименование | Местоположение | ФИО руководителя | Телефон | Начало деятельности | Описание |
|  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |

Кроме того, за последние три года в рамках реализации программ «Поддержка начинающих фермеров на период 2012-2014 годов» и «Развитие семейных животноводческих ферм на базе крестьянских (фермерских) хозяйств на 2012-2014 годы» получили грантовую поддержку по направлению «молочное скотоводство» и «переработка молока» следующие заявители:

# IV. ПРОИЗВОДСТВЕННЫЙ ПЛАН

## Программа деятельности

**Технология производства творога**

Традиционный способ

1. Приёмка молока. Молоко должно соответствовать ГОСТу 1326488

2. Охлаждение молока до 4°С. Осуществляется для предотвращения развития микрофлоры и порчи молока.

3. Резервирование молока не более 8 часов. Необходимо для непрерывной работы предприятия.

4. Подогрев до 40-45 оС. Осуществляется для уменьшения вязкости молока а также для перевода тугоплавкой фракции жира в жидкое состояние, что в последствии улучшает процесс очистки и отделения сливок.

5. Очистка молока.

6. Сепарирование молока. В процессе сепарирования производится нормализация молока по жиру и отделение сливок.

7. Пастеризация при 74 +/- 2 градуса цельсия. Преследует несколько целей:

а) уничтожение вегетативных форм микроорганизмов;

б) инактивация ферментов находящихся в нативном состоянии;

в) обеспечение условий для хорошего отделения сыворотки.

8. Охлаждение до 28-32 оС.

9. Заквашивание специально подобранными заквасками. Также вместе с закваской по необходимости вносится хлорид кальция и сычужный фермент для образования более плотного сгустка.

10. Сквашивание 6-10 часов.

11. Образование сгустка. Готовность сгустка определяют по титруемой кислотности 70-85Т.

12. Обработка сгустка:

а) подогрев до 38-42 оС. Для лучшего отделения сыворотки;

б) самопрессование 1-2 часа. Необходимо для уплотнения сгустка;

в) прессование 2-6 часов. Осуществляется для дальнейшего обезвоживания продукта;

г) охлаждение до 2-4 оС. В процессе прессования и охлаждения формируется окончательная консистенция продукта.

13. Расфасовка и хранение готового продукта.

**Технология производства сметаны**

В производстве сметаны на сегодняшний день используют не только лишь свежие сливки, но так же и сухие, еще сухое обезжиренное цельное молоко, замороженные, пластические сливки. Консистенция, запах и вкус готового продукта могут отличаться от вкуса натуральной сметаны.

Консистенция сметаны напрямую зависит от содержания в ней жира и СОМО, чем их содержание выше, тем более густая она становится.

Производство сметаны делится на следующие этапы: сепарирование молока, процесс нормализации отобранных сливок, их пастеризация, гомогенизация, остужение сливок, их заквашивание и сквашивание, фасование продукта, охлаждение (созревание) сметаны, ее хранение и транспортировка.

Оценивая качество сметаны, прежде всего учитывают ее кислотность, она не должна превышать определенных значений.

По степени содержания доли жира различают сметану:

* высокожирную — до 58 %.
* жирную — до 48 %;
* классическую — до 34 %;
* маложирную — до 19 %;
* нежирную — до 14 %;

Сегодня сметану изготавливают в основном 2-мя способами: с использованием гомогенизации сливок либо с применением обработки низкотемпературной перед сквашиванием (термостатный и регенерирующий).

Диетическая сметана рекомендуется для людей, которые имеют противопоказания к употреблению слишком жирных продуктов.

При термостатном способе сливки заквашивают и фасуют в стеклянную тару, а потом сквашивают в специальной термостатной камере, затем их охлаждают. Таким образом, производитель вырабатывает сметану низкожирных видов. Данный способ используется для получения сметаны с невысоким содержанием СОМО.

Главным условием получения сметаны очень высокого качества является пастеризация сливок при высоких температурах. От жирности сливок будет зависеть выбор температуры пастеризации. Правильно подобранный режим позволит обеспечить хорошую сохранность продукта и густую консистенцию и с выраженным привкусом сливок.

В основном, на качество сметаны оказывает влияние гомогенизация сливок, она способствует улучшению ее консистенции.

Получившуюся сметану расфасовывают при температуре сквашивания либо после ее частичного охлаждения. После этого ее оставляют для дальнейшего созревания при температуре 1-7 градусов.

Качество сметаны имеет огромное значение. Доброкачественная сметана обязательно должна иметь кисломолочный вкус, запах молока, густую однородную консистенцию, глянцевый вид. С. до 30% жирности может не быть очень густой, она может быть слегка вязкой, для сметаны 20%-ной жирности возможно наличие небольшого количества пузырьков воздуха.

Что точно не допускается в сметане, так это различные патогенные микроорганизмы.

Улучшают качество сметаны низкой жирности: высокая температура пастеризации; физическое созревание сливок и их гомогенизация; фасование сжатым воздухом; добавление в сливки различных пищевых наполнителей и стабилизаторов.

Что касается резервуарного способа, то весь технологический процесс производства можно разделить на следующие этапы: отбор и сепарирование молока, нормализация отобранных сливок, их пастеризация, гомогенизация, остужение сливок, заквашивание и сквашивание, смешивание сквашенных сливок, расфасовка, охлаждение и созревание получившейся сметаны.

Если говорить подробнее об этом способе производства, то сначала молоко сепарируют при температуре 40°С. Далее сливки нормализуют цельным либо обезжиренным молоком.

После этого сливки поддают пастеризации при температуре до 90°С и выдержкой до 10 мин либо другой, в зависимости от разновидности сметаны.

Сливки пастеризованные охлаждают до 70 °С и отправляют на гомогенизацию. Уровень давления при гомогенизации полностью зависит от доли жира, содержащегося в сметане.

Для транспортировки сметану фасуют в транспортную (крупную) либо мелкую тару. Если сметана, предназначается для длительной транспортировки и хранения, то ее фасуют в широкогорлые фляги весом до 35 кг, так же в деревянные бочки (до 50 кг) и в небольшую: стеклянные банки, картонные, полистироловые стаканчики (масса сметаны 50о гр. И менее).

Мелкофасованную обычно хранят при 6 градусах и не более 3 суток. При отсутствии охлаждения – не дольше суток. Диетическая сметана обязательно должна быть реализована сразу же после получения.

Чтобы обеспечить населения ее хранят в большой таре при температуре до -2 градусов на протяжение не более 4 месяцев (в зависимости от ее качества).

Чтобы продлить сохранность ее рекомендуется не менее одного раза на месяц поворачивать, чтобы предотвратить расслоение этого продукта.

Во время транспортировки сметаны не должно допускаться ее переохлаждение, сильное встряхивание, тряска, потому что это может спровоцировать образование сыворотки и проявление крупитчатой неоднородной консистенции.

## Влияние инвестиций

Для реализации бизнес-плана необходимо приобрести следующее оборудование:

1. Машина ТФ 2-ПИТПАК-11
2. Установка пастеризационно-охладительная трубчатая УТПО-3-00
3. Гомогенизатор ПГ-3000
4. Установка дезодорационная УДЗ-5000
5. Шеф-монтажные, пуско-наладочные работы

Поставщиком оборудования является:

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| **№** | **Наименование** | **Цена, руб.** | **Планируемый поставщик оборудования** | **Документ-основание** |
| 1 | Машина ТФ 2-ПИТПАК-11 | 8 083 000,00 | ЗАО «Таурас-Феникс» ОГРН 1027802521020  ИНН 7804144284 КПП 781401001 ОКПО 52172489  197374, Санкт-Петербург, Торфяная дорога, д.9,  тел. (812) 329-49-10  Факс (812) 329-49-11/12  e-mail: [tplant@taurasfenix.com](mailto:tplant@taurasfenix.com)  Р/сч  40702810255070000706  Северо-Западный банк ОАО «Сбербанк России», 197372, Санкт-Петербург, Богатырский пр., д.41, лит. А, к.1  БИК 044030653  К/сч  30101810500000000653 | Договор купли-продажи оборудования №351 от «08» июля 2016 года |
| 2 | Установка пастеризационно-охладительная трубчатая УТПО-3-00 | 6 534 000,00 | **Общество с ограниченной ответственностью «КР-Тех»**  ОГРН 1145005002120  Юридический адрес: 140200, Московская обл., город Воскресенск, ул. Железнодорожная, д. 2а, кв. 44  Почтовый адрес: 140200, Московская обл., город Воскресенск, ул. Железнодорожная, д. 2а, кв. 44  ИНН/КПП 5005059663 / 500501001  Расчетный счет №407 028 103 400 000 01 070  Банк Московский банк ПАО «Сбербанк России» г. Москва  Корреспондентский счет №30101810400000000225  БИК 044525225 | Договор разовой поставки оборудования с шеф-монтажными, пуско-наладочными работамиот 06.07.2016 г. |
| 3 | Гомогенизатор ПГ-3000 | 2 995 000,00 |
| 4 | Установка дезодорационная УДЗ-5000 | 3 400 000,00 |
| 5 | Шеф-монтажные, пуско-наладочные работы | 655 000,00 |

*Характеристика необходимого оборудования*

**1.Машина ТФ 2-ПИТПАК-11**

*Назначение оборудования.*Машина ТФ 2-ПИТПАК-11 далее машина, предназначена для фасования и упаковывания жидких пищевых продуктов с вертикальным изготовлением тары из рулона термосвариваемой плёнки

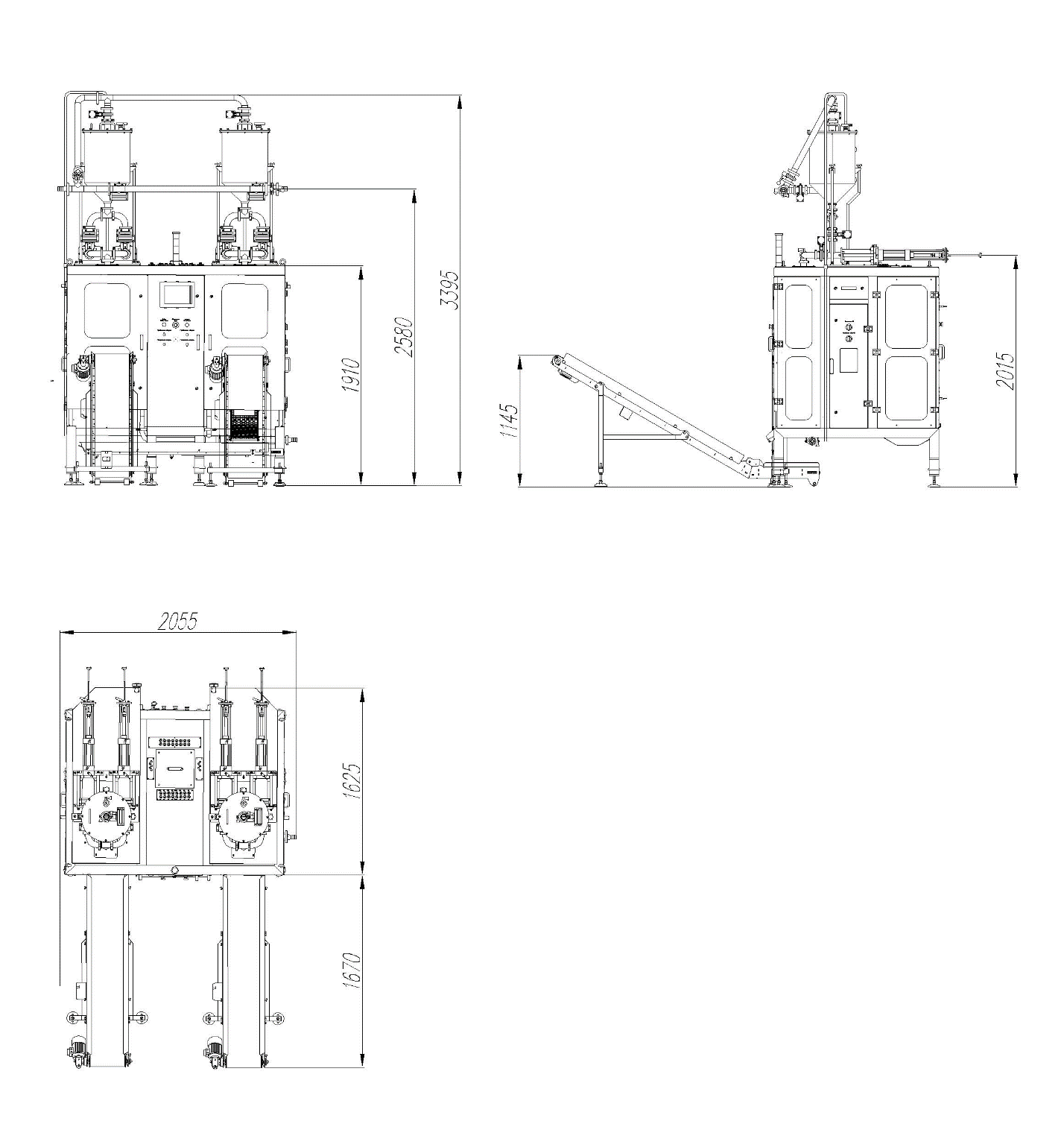
*Характеристика фасуемого продукта.*Молоко высокотемпературной пастеризации (жирность 2,5÷3,2%), Доза упаковки – 500 ÷ 1000 мл.

*Состав оборудования.*

Упаковочный модуль модели Питпак МЖ 5000 (1003\_000000) 1 шт.

Дозатор объёмный жидкостной 633\_000000V05 2 шт.

Транспортер отводящий 1080\_000000V06 2 шт.

****

*Технические характеристики*

|  |  |
| --- | --- |
| **УПАКОВОЧНЫЙ МОДУЛЬ** | Значение |
| Максимальная производительность не более, циклов/ мин | 90 |
| Питание осуществляется от трёхфазной сети переменного тока напряжением | 380В ± 10%, 50 Гц. |
| Потребляемая мощность, кВт | 4,0 |
| Рабочее давление в пневмосистеме, МПа | 0,6 |
| Допустимый перепад давления на блоке подготовки воздуха, МПа | 0,02 |
| Расход сжатого воздуха при 6 атм. не более, л/цикл (с учётом работы дозаторов) | 25 |
| Габаритные размеры (длина ×ширина ×высота), мм | 1450х1900х1780 |
| Масса не более кг | 1020 |
| **ЖИДКОСТНЫЙ ДОЗАТОР** |  |
| Максимальная производительность не более, доз/минуту | 45 |
| Объём дозирующего цилиндра (регулируемый) не более, л | 1,2 |
| Объём загрузочного бункера, дм³ | 60 |
| Габаритные размеры (длина ×ширина ×высота), мм | 1590×500×1425 |
| Масса, не более кг | 160 |
| **ТРАНСПОРТЁР отводящИЙ** |  |
| Скорость ленты транспортёра не более, м/мин | 26 |
| Питание осуществляется от трёхфазной сети переменного тока напряжением | 380В±10%, 50 Гц |
| Потребляемая мощность, Вт, не более | 180 |
| Ширина ленты, мм, не более | 300 |
| Габаритные размеры, мм (длина ×ширина ×высота) | 2300×700×1145 |
| Масса, кг | 70 |

**Технические характеристики на технологическое оборудования для производства питьевого молока с продленными сроками хранения производительностью до 3 000 литров/час**

Со сроком хранения до 20 дней при условии прямого розлива без промежуточной емкости на автоматах фасовки с технологией Ultraclean и со сроком хранения до 14 дней при розливе продукта через промежуточную емкость.

**2.Установка пастеризационно-охладительная трубчатая УТПО-3-00**

Установка предназначена для тепловой обработки молока на молокоперерабатывающих предприятиях и используются при производстве питьевого молока, творога, сыра, кисломолочных напитков и продуктов.

В любом молочном производстве не обойтись без пастеризационно-охладительной установки – теплообменного аппарата, который позволяет обрабатывать молоко и молочные смеси. Пастеризация – вообще незаменимый процесс при производстве молочной продукции, служащий для её обеззараживания (уничтожения микроорганизмов) и консервации. Поэтому пастеризационно-охладительная установка является одним из основных видов оборудования, участвующего в технологической цепочке производства, кроме того, она позволяет разнообразить ассортимент выпускаемой продукции.

*Технические характеристики*

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
|  | Продукт | Молоко,  МДЖ до 6%, |
|  | Производительность, л/час | 3 000 |
|  | Температура исходного продукта, 0С | 2…6 |
|  | Температура выхода продукта на дезодоратор, сепаратор и гомогенизатор 0С | 55…60 |
|  | Температура пастеризации, 0С, устанавливается | 115...125 |
|  | Время выдержки при температуре пастеризации, сек | 20 |
|  | Температура выходящего продукта, 0С | 4…6 |
|  | Габаритные размеры установки, мм:  длина // ширина // высота | 4000 // 2500 // 2000 |
|  | Масса установки, кг не более | 960 |
|  | Источники энергии: |  |
|  | Электросеть: напряжение, В // частота, Гц // | 220/380 // 50 |
|  | Потребляемая мощность, кВт | 12 |
|  | Теплоноситель первичный | Водяной пар |
|  | Давление первичного теплоносителя, МПа | 0,6…0,8 |
|  | Расход первичного теплоносителя номинальный, кг/ч | 125…150 |
|  | Расход первичного теплоносителя максимальный, кг/ч | 250 |
|  | Теплоноситель вторичный | перегретая вода |
|  | Температура вторичного теплоносителя, 0С | 120…130 |
|  | Хладоноситель | ледяная вода |
|  | Температура хладоносителя, 0С | +2 |
|  | Давление хладоносителя перед приборами регулирования, МПа | 0,3…0,4 |
|  | Кратность подачи | 2,5…3,5 |
|  | Давление сжатого воздуха, МПа | 0,6 – 0,8 |
|  | Расход сжатого воздуха, м3/час | 1,0 – 1,5 |

**3.Гомогенизатор ПГ-3000**

Предназначен для гомогенизации молока, сливок, нормализованных смесей для кисломолочных напитков, смесей для мороженого, майонеза, кетчупа, соков с целью улучшения вкуса и потребительских качеств.

*Технические характеристики*

|  |  |
| --- | --- |
| Модель гомогенизатора | ПГ 3000-25 |
| Обороты коленвала | 110 об/мин |
| Производительность | 3 000 л/час |
| Давление гомогенизации рабочее | 20 Мпа |
| Максимальное давление гомогенизации | 25 Мпа |
| Гомогенизирующий узел | 2-х ступенчатый с ручным управлением |
| Количество плунжеров | 3 |
| Мощность электродвигателя | 45 кВт, 380 Вольт, 50 Гц |
| Вес | 1800 кг |
| Габаритные размеры | 1400 х 1100 х 1500 мм |
| Марка масла / замена | TEBOIL SYPRES 220 / через 1500 часов |
| Тип смазывания | Принудительная через НШ |
| Расход воды охлаждения | не более 120 л/час |
| Уровень шума | не более 78 дБ |
| Вход в гомогенизатор | Dn 51 SMS стандарт |
| Выход гомогенизатора | Dn 32 SMS стандарт |
| Вход охлаждения | Наружняя резьба ½ ΄΄ |
| Выход охлаждения | Внутренняя резьба ½ ΄΄ |
| Индикатор давления | Манометр с мембранным разделителем |
|  | Датчик давления PY 9000 |
| Клапан насоса | Шарового типа (материал Стеллит/Керамика) |
| Клапан гомогенизации 1 ступ. | Линейного типа (материал Стеллит) |
| Клапан гомогенизации 2 ступ. | «W» образного типа (материал Стеллит) |
| Материал плунжеров | Керамика |
| Уплотнение плунжера | Шевронные уплотнения из Полиуретана |

Состав поставки:

1. Материал гидравлической части – SAF 2205
2. Двухступенчатый гомогенизирующий узел (ручное управление)
3. Манометр с мембранным разделителем
4. Датчик давления PY9000
5. Демпфер пульсаций на входе с манометром (давление на входе),
6. Демпфер пульсаций на выходе,
7. Фильтр продукта,
8. Клиноременная передача,
9. Комплект запасных частей,
10. Специальный инструмент,
11. Облицовка из нержавеющей стали
12. Залито новое масло
13. Упаковка - защитный деревянный ящик

**4.Установка дезодорационная УДЗ-5000**

Дезодорационные установки применяются для улучшения органолептических характеристик молока или сливок путем их вакуумной дегазации.

Дезодорации молока и сливок снижает содержание растворенных газов в продукте. При этом удаляются кормовые ароматические вещества, а также вкусообразующие компоненты, образующиеся при хранении продукта. За счет применения дезодорации также увеличиваются сроки хранения и уменьшается отбраковка готовой продукции.

Высокая эффективность действия дезодораторов достигается в линиях обработки цельного, восстановленного и рекомбинированного молока, сывороточных напитков, молочных смесей для сыра, творога и кисломолочных продуктов, а также линиях выработки натурального сливочного масла.

*Технические характеристики*

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
|  | Наименование параметров | Значение |
|  | Марка дезодоратора | УДЗ-3000 |
|  | Продукт | молоко |
|  | Производительность номинальная, л/ч | 3000 |
|  | Температура обрабатываемого продукта, 0С | 55…85 |
|  | Разряжение в резервуаре, до МПа | -0,65 |
|  | Электросеть: |  |
|  | Напряжение, В | 220/380 |
|  | Частота, Гц | 50 |
|  | Мощность установленная, кВт | 7,5 |
|  | Хладоноситель | Холодная вода |
|  | Расход хладоносителя номинальный, м3/час | 1,6 |
|  | Температура хладоносителя, 0С | 8…12 |
|  | Давление продукта на входном патрубке, МПа | 0,2…0,3 |
|  | Давление продукта на выходном патрубке, МПа | 0,2…0,3 |
|  | Давление воздуха, МПа | 0,6…0,8 |
|  | Расход воздуха, м3/ч | 1 |
|  | Габаритные размеры |  |
|  | длина, мм | 1300 |
|  | ширина | 1000 |
|  | высота | 2100 |
|  | Масса, кг | 240 |

Состав поставки:

1. емкость дезодорационная с тензодатчиком, распылителем, моющей головкой и смотровым стеклом;
2. клапан, регулирующий подачу продукта;
3. насос центробежный для продукта;
4. вакуумный водокольцевой насос;
5. теплообменник-конденсатор ароматов внешний;
6. мановакууметр;
7. комплект трубопроводов для продукта, хладоносителя и удаления газообразной фракции;

**5.В стоимость пуско-наладочных и шеф-монтажных работ входит:**

1. **Шеф-монтаж механический**

Обязанности шеф-монтажника по механическому монтажу:

* + - координация монтажных работ на площадке;
    - контроль квалифицированного выполнения монтажниками всех работ на площадке.

1. **Шеф-монтаж электрический**

Обязанности шеф-монтажника по электрическому монтажу:

* + - координация монтажных работ на площадке;
    - контроль квалифицированного выполнения монтажниками всех работ на площадке;
    - Заказчик обеспечивает помощь квалифицированным персоналом.

1. **Пуско-наладочные работы**

Пуско-наладочные работы выполняются в соответствии с составом оборудования и функциональным описанием.

Производятся следующие виды работ:

* + - Тестирование смонтированного оборудования. Осуществляется тогда, когда завершены следующие мероприятия:
  + установка и обвязка труб;
  + выполнена электропроводка;
  + трубы сжатого воздуха проверены и заполнены;
  + электропитание подведено к панели управления, насосам и оборудованию. Выполняются следующие работы:
  + проверяются все электроприводы;
  + проверяется направление вращения всех насосов;
  + все автоматические клапана проверяются на дистанционное управление и отклик.
    - Проведение предварительного пуска на воде. Осуществляется тогда, когда доступны технические среды. Проверяются все процессы, маршруты на предмет протечек и корректная работа. В качестве рабочей жидкости используется вода. Данные работы проводятся специалистами ООО «КР-Тех», совместно со специалистами Заказчика
    - Запуск оборудования на продукте осуществляется когда пройдено тестирование и пуск на воде. Проводятся испытания продукта и технологии, чтобы убедиться, что оборудование работает нормально и качество продукта гарантированно.

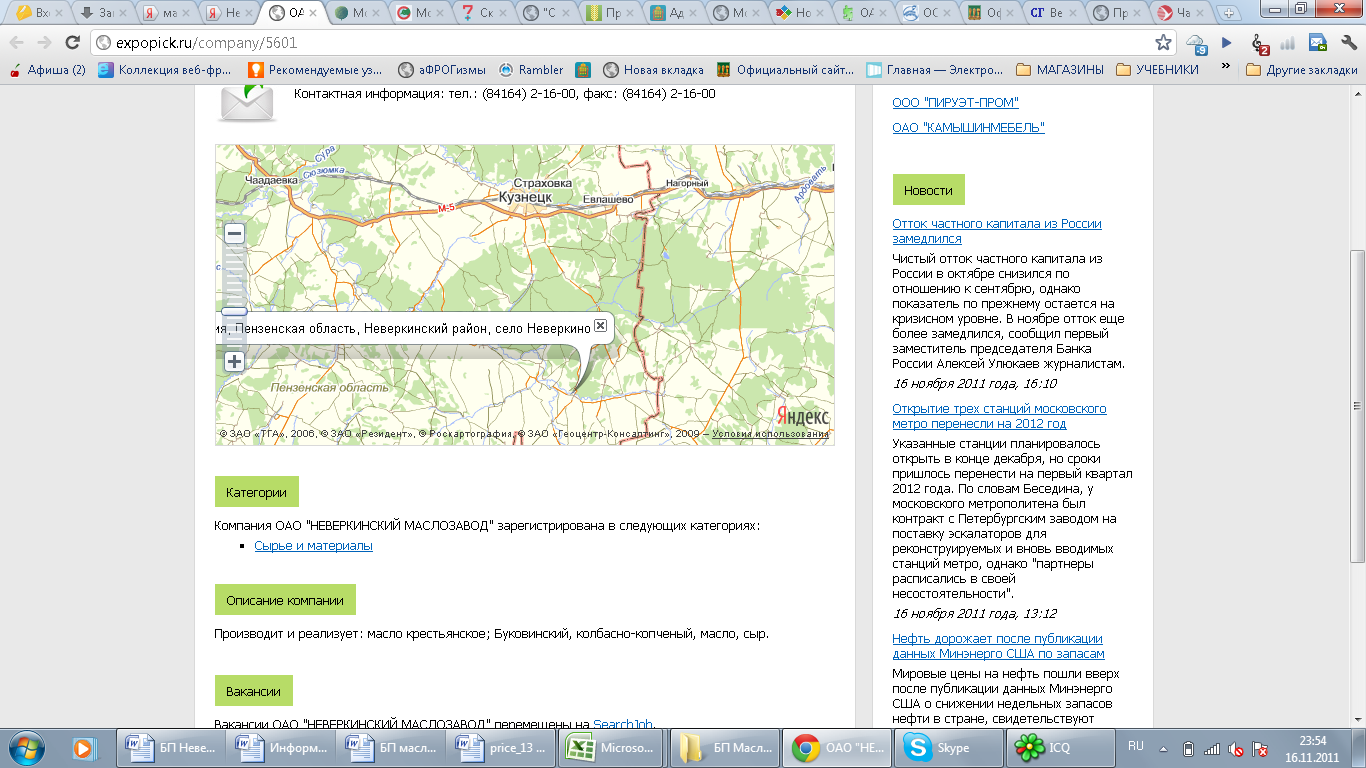
## Действующая технология и влияние внедрения новых технологий, анализ основных средств

Реализация проекта предполагает организацию сельскохозяйственного перерабатывающего потребительского кооператива «Неверкинский» с целью производства творога и сметаны в процессе переработки молока.

СППК расположено на расстоянии находится в 42 км к югу от железнодорожной станции [Кузнецк](https://ru.wikipedia.org/wiki/%D0%9A%D1%83%D0%B7%D0%BD%D0%B5%D1%86%D0%BA_(%D1%81%D1%82%D0%B0%D0%BD%D1%86%D0%B8%D1%8F)) на линии [Пенза](https://ru.wikipedia.org/wiki/%D0%9F%D0%B5%D0%BD%D0%B7%D0%B0)-[Самара](https://ru.wikipedia.org/wiki/%D0%A1%D0%B0%D0%BC%D0%B0%D1%80%D0%B0), в 164 км к юго-востоку от [Пензы](https://ru.wikipedia.org/wiki/%D0%9F%D0%B5%D0%BD%D0%B7%D0%B0), на реке [Илим](https://ru.wikipedia.org/w/index.php?title=%D0%98%D0%BB%D0%B8%D0%BC_(%D0%BF%D1%80%D0%B8%D1%82%D0%BE%D0%BA_%D0%9A%D0%B0%D0%B4%D0%B0%D0%B4%D1%8B)&action=edit&redlink=1).

Местоположение СППК удачное, имеются хорошие подъездные пути. Земельный участок под СППК снабжен э/энергией, водоснабжением и газом.

Вся необходимая инфраструктура имеется.



Производственная зона СППК представлена зданием для размещения имеющегося оборудования и земельным участком в собственности.

*Характеристика производственного здания и земельного участка*

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| № | Наименование | Площадь | Адрес | Правоустанавливающий документ |
|  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |

В настоящее время у СППК «» имеется следующее оборудование:

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| № п/п | Наименование объекта основных средств | Год выпуска/ввода в эксплуатацию | Стоимость по упрощенной отчетности, тыс. руб. |
|  | Автомат для фасовки АО-111-03 | 2007 | 250 |
|  | Автомат для фасовки АО-111-03 | 2008 | 250 |
|  | Автомашина ГАЗ-3307 | 2002 | 200 |
|  | Автомашина Газ-3307 | 1991 | 150 |
|  | Бачок для воды 2000л |  | 8 |
|  | Бачок для воды 2000л |  | 8 |
|  | Бачок для воды 2000л |  | 8 |
|  | Бачок для сливок 150л |  | 12 |
|  | Бачок для сливок 150 л |  | 12 |
|  | Бачок из нержавейки 250л |  | 15 |
|  | Вакуум выпарки установки |  | 2200 |
|  | Котел паровой Е1/9 | 2006 | 700 |
|  | Пастеризатор трубчатый | 2008 | 50 |
|  | Пастеризатор трубчатый | 2008 | 50 |
|  | Танк Для молока 6000л | 2002 | 120 |
|  | Творожные ванны ВК-2 | 2009 | 80 |
|  | Творожные ванны ВК-2 | 2006 | 80 |
|  | Гомогемонизатор диспрегатор GYDROMIX 15 т.ч | 2011 | 130 |
|  | Охладитель молока на 10 тонн | 2005 | 350 |
| **ИТОГО на праве собственности** | |  | **4 673** |

## Потенциальные альтернативные источники снабжения сырьем и материалами в случае возникновения проблем у партнеров кооператива

Проблем со снабжением сырьем и материалами у предприятия не возникнет в связи с тем, что у предприятия имеется налаженная система закупок молока у населения.

Для обеспечения непрерывной деятельности предприятию необходимы: молоко, упаковочный материал.

## Система управления персоналом в кооперативе

Для осуществления планируемого вида деятельности с помощью приобретаемого оборудования предполагается создание новых рабочих мест:

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| № | Должность | Зар. плата, руб./мес. | Количество, чел. | Фонд заработной платы в месяц, руб. | Фонд заработной платы в год руб. |
| 1 | Председатель СППК | 11000 | 1 | 11 000 | 132 000 |
| 2 | Члены СППК | 8000 | 1 | 8 000 | 96 000 |
| 3 | Работники СППК | 9000 | 11 | 99 000 | 1 188 000 |
| 4 | Технолог | 10000 | 1 | 10 000 | 120 000 |
|  | ИТОГО |  |  | **128 000** | **1 536 000** |

## Управленческий учет в кооперативе

Управленческий учет на предприятии осуществляется председателем СППК.

# V. ПЛАН МАРКЕТИНГА

## Характеристика продукции

*Творог* – белковый кисломолочный продукт, пищевая и биологическая ценность которого обусловлена высоким содержанием белков, а также серосодержащих аминокислот, которые необходимы человеку для лучшей работы печени и почек. Повышенное содержание минеральных веществ (Са,Р,Fе,Ма и др.) содержатся в идеальном соотношении для усвоения организмом.

*Классификация творога*

Творог жирный с массовой долей жиров 18%.

Творог полужирный с массовой долей жиров 9%.

Творог нежирный.

Творог крестьянский с МДЖ 5%.

Творог столовый с МДЖ 2%.

Творог мягкий диетический с МДЖ 11%, 4%, нежирный.

Творог диетический с плодово-ягодным наполнителем с МДЖ 11%, 9%, 4%, нежирный.

Согласно государственным стандартам, *сметана* – это продукт, который, получают из сливок методом сквашивания молочнокислыми бактериями с дальнейшим их доведением до спелости.

В сметане кроется большая пищевая ценность из-за значительного содержания в ней молочного жира, белков, лактозы, органических кислот и иных полезных компонентов. Сегодня сметану производят различной степени жирности, в основном – 15, 20 и 25%.

Ассортимент сметаны различают по содержанию в ней молочного жира и пищевых наполнителей (СОМ – это сухое обезжиренное молоко, диетический нежирный творог, сгущенное молоко, казеинат натрия, МБК – молочно-белковый концентрат, растительный жир, соевой белок). Для изготовления новых видов сметаны используются пищевые добавки – ароматизаторы и красители.

Сегодня на прилавках магазинов встречается более 30 названий сметаны. Основные виды сметаны отличаются по жирности. В целях рационального питания наиболее популярной является выпуск сметаны 15, 20, а так же 25% жирности. Большим спросом пользуется сметана 15%-ной жирности и сметана с наполнителями.

## Оценка фактического объема и потенциальных возможностей рынка

По *пессимистичному* сценарию, предполагается на первом этапе занять 1% регионального рынка по производству молочной продукции.

По *оптимистичному* прогнозу доля рынка составит 2%.

## Организация сбыта продукции, характеристика компаний, привлекаемых к ее реализации

СППК «» планируется заключить договоры на поставку молочной продукции в сетевые предприятия: магазины «Магнит» и «Гроздь-Самолет».

Кроме того, СППК «» планируется заключить договоры на поставку молочной продукции с 47 предприятиями торговли.

## Конкурентная политика

***Стратегия маркетинга***

Точкой входа на рынок будет являться заключение договоров с фирмами на территории Пензенской области.

В основе конкурентной стратегии будет лежать формула «гибкая ценовая политика + высокое качество», что является устойчивым преимуществом на длительном отрезке времени.

***Политика продвижения***

С учетом широкого круга ключевых потребителей в качестве основного метода продвижения необходимо использовать прямую рекламу на интересующие целевые группы. Для этого можно использовать:

* размещение в сети Интернет рекламных материалов о новом СППК и рекламной документации по оказываемым услугам;
* подготовка рекламно-информационных статей, посвященных услугам нового СППК в специальных изданиях местного значения.

При этом немаловажным фактором будет являться создание образа кооператива, соответствующего принятому позиционированию, для чего эффективно использовать средства PR - создания необходимого общественного мнения.

Приемами продвижения товара являются:

* информирование потребителей о продукции (где можно купить продукцию, какова ее цена и другая информация о характеристиках продукта) посредством размещения объявлений о продаже через Интернет;
* убеждение в достоинствах продукции, мотивация к покупке данной продукции;
* напоминание о продукции, необходимое для стимулирования дополнительного спроса.

Основные средства продвижения продукции на рынок:

* *Реклама*. Посредством размещения информации через Интернет и публикации объявлений об имеющейся продукции в районных газетах.

|  |  |
| --- | --- |
| Вид рекламы | Эффективность |
| I. Телефонные звонки с целью предложения сотрудничества предприятиям г. Пензы и области | Возможность охвата максимального объема рынка сбыта |
| 2. Рекламные объявления и статьи в специализированных газетах | Максимальный охват отрасли, минимальные издержки |
| 3. Телереклама | Предполагается на более поздних этапах развития компании |

* *Общественные связи.* Необходимо поддерживать хорошие отношения с местным населением, государственными учреждениями, средствами массовой информации. Большинство потребителей предпочитают СППК с хорошей репутацией, сумевших создать себе благоприятный образ уважаемой фирмы.
* *Выставочно-ярмарочная деятельность.*
* *Стимулирование сбыта*. PR статьи в областных и местных газетах. Формирование спроса и стимулирование сбыта планируется исходя из следующих моментов:
* Выгодное месторасположение СППК;
* Относительно низкий уровень цен по сравнению с другими;
* Высокое качество продукции;
* Импортозамещение;
* Квалифицированный персонал.
* *Создание положительного общественного мнения*. Бесплатное сообщение о СППК и продукции с помощью средств массовой информации, например, выступление главы СППК по телевидению или радио.

Данный комплекс мероприятий по продвижению позволит также сформировать необходимое общественное мнение потенциальных потребителей.

## Расчет и прогноз оптовых и розничных цен

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **Наименование** | **Среднерыночная стоимость продукции по Пензенской области, руб./кг** | **Стоимость в  СППК «Неверкинский»** |
| Творог | 85-120 | 100 |
| Сметана | 85-120 | 100 |

*Сбыт*

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Наименование продукции | Цена (руб.) в 2016 году | Описание |
| Творог | 100 | Продажа по факту |
| Сметана | 100 | Продажа по факту |

*Прогноз цены, руб./кг*

|  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **Наименование** | **Ед.изм.** | **2016 год** | **2017 год** | **2018 год** | **2019 год** | **2020 год** | **2021 год** |
| Творог | кг | 100 | 104 | 108 | 112 | 117 | 122 |
| Сметана | кг | 100 | 104 | 108 | 112 | 117 | 122 |

## Организация рекламной кампании и ориентировочный объем затрат на ее проведение

Так как работать предполагается с населением Пензенского региона, предполагается маркетинговая стратегия продвижения, основанная на проведение активной рекламной компании на территории Пензенской области. Рассматривается возможность размещение рекламной продукции на страницах региональных издательств.

Способом ценообразования выбрана модель максимизации прибыли.

Продукт, предлагаемый СППК (творог, сметана), является хорошо знакомым рынка, поэтому основными методами ценообразования будут служить ценовые параметры, характерные для имеющегося уже на рынке:

* *скользящая падающая цена* – устанавливается в зависимости от соотношения спроса и предложения и снижается по мере насыщения рынка;
* *эластичная (гибкая) цена* – быстро реагирующая на соотношение спроса и предложения;
* *цена, устанавливаемая ниже, чем у большинства* – льготные условия приобретения товара по сниженной цене (или, например, в кредит); обычно устанавливаются на определенный срок;
* *договорная цена* – цена гарантирует значительную скидку при выполнении ряда условий при покупке (например, при покупке двух единиц товара третья предоставляется бесплатно).

## Программа реализации продукции

|  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **Реализация** | **Ед.изм.** | **2016** | **2017** | **2018** | **2019** | **2020** | **2021** |
| Творог | кг | 12 000 | 36 000 | 38 400 | 38 400 | 40 800 | 23 800 |
| Сметана | кг | 12 000 | 36 000 | 38 400 | 38 400 | 40 800 | 23 800 |

# VI. ОРГАНИЗАЦИОННЫЙ ПЛАН

## Сведения о претенденте

|  |  |
| --- | --- |
|  |  |
|  |  |
|  |  |
|  |  |
|  |  |
|  |  |
|  |  |

## Форма собственности претендента

Сельскохозяйственный перерабатывающий потребительский кооператив «». Адрес регистрации: Председатель кооператива

*Члены кооператива, краткие биографические справки*

|  |  |
| --- | --- |
| Для юридических лиц: |  |
| Наименование | |
| Организационно-правовая форма |  |
| Юридический (почтовый адрес) |  |
| Организационно-правовая форма |  |
| Юридический (почтовый адрес) |  |
| Для физических лиц: | |
| Ф.И.О. |  |
| Паспортные данные (N, серия, кем и когда выдан) |  |
| Адрес фактического проживания (регистрация) |  |
| Ф.И.О. |  |
| Паспортные данные (N, серия, кем и когда выдан) |  |
| Ф.И.О. |  |
| Паспортные данные (N, серия, кем и когда выдан) |  |
| Ф.И.О. |  |
| Паспортные данные (N, серия, кем и когда выдан) |  |
| Ф.И.О. |  |
| Паспортные данные (N, серия, кем и когда выдан) |  |
| Адрес фактического проживания (регистрация) |  |
| Ф.И.О. |  |
| Паспортные данные (N, серия, кем и когда выдан) |  |
| Адрес фактического проживания (регистрация) |  |
| Ф.И.О. |  |
| Паспортные данные (N, серия, кем и когда выдан) |  |
| Адрес фактического проживания (регистрация) |  |
| Ф.И.О. |  |
| Паспортные данные (N, серия, кем и когда выдан) |  |
| Адрес фактического проживания (регистрация) |  |
| Ф.И.О. |  |
| Паспортные данные (N, серия, кем и когда выдан) |  |
| Адрес фактического проживания (регистрация) |  |
| Ф.И.О. |  |
| Паспортные данные (N, серия, кем и когда выдан) |  |
| Адрес фактического проживания (регистрация) |  |
| Ф.И.О. |  |
| Паспортные данные (N, серия, кем и когда выдан) |  |
| Адрес фактического проживания (регистрация) |  |
| Ф.И.О. |  |
| Паспортные данные (N, серия, кем и когда выдан) |  |
| Адрес фактического проживания (регистрация) |  |
| Ф.И.О. |  |
| Паспортные данные (N, серия, кем и когда выдан) |  |
| Адрес фактического проживания (регистрация) |  |
| Ф.И.О. |  |
| Паспортные данные (N, серия, кем и когда выдан) |  |
| Адрес фактического проживания (регистрация) |  |
| Ф.И.О. |  |
| Паспортные данные (N, серия, кем и когда выдан) |  |
| Адрес фактического проживания (регистрация) |  |

## Обладатель права подписи финансовых документов

Правом подписи финансовых документов обладает председатель кооператива СППК «» –

**Поддержка бизнес-плана местной администрацией**

Администрация района рекомендует на рассмотрение комиссии бизнес-план «Организация деятельности СППК «» по производству молочной продукции». Организация производства следующей молочной продукции – творог, сметана.

Администрация района, считает реализацию данного проекта актуальной, своевременной, способствующей решению социально-экономических вопросов на территории муниципального образования.

# VII. ФИНАНСОВЫЙ ПЛАН

## Объем финансирования бизнес-плана по источникам

*Источники финансирования бизнес-проекта*

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| № | Наименование источников и форм финансирования инвестиционных издержек | Объем средств, руб. | Доля |
| 1. | Собственные средства проекта | 8 667 000-00 | 40% |
| 2. | Средства гранта | 13 000 000-00 | 60% |
| 3. | Всего средств | 21 667 000-00 | 100,0% |

*Форма государственной поддержки бизнес-проекта:* грант

*Налоговое окружение.* С учетом различных льгот СППК будет выплачивать только налог на доходы (15%) и страховые взносы в ПФР и ФОМС

*Номенклатура и цены сырья, материалов и прочего*

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| № | Наименование статей прямых материальных затрат | Ед. изм. | Цена, руб. |
| 1. | Молоко и прочие добавки | Руб./кг | 35 |

*Накладные расходы* Основные статьи разбиты на три категории: общехозяйственные, административные, сбытовые.

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| № | Наименование статей накладных расходов | Норма исчисления (%) или сумма (руб.) | База исчисления |
| **1.** | **Общехозяйственные** |  |  |
|  | Коммунальные услуги:  энерго-, тепло- и водопотребление | Включены в себестоимость |  |
| **2.** | **Административные** |  |  |
|  | Канцелярские расходы | 1000 руб./мес. |  |
| **3.** | **Сбытовые** |  |  |
|  | Затраты на рекламу | 3000 руб./мес. | Расходы на интернет |

Инфляция принята в следующем размере:

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Объект | 1 год | 2 год | 3 год | 4 год | 5 год |
| Сбыт | ~PE\_Get( 4,0,0){0,00} | ~PE\_Get( 4,0,1){8,00} | ~PE\_Get( 4,0,2){8,00} | ~PE\_Get( 4,0,3){8,00} | ~PE\_Get( 4,0,4){8,00} |
| Прямые издержки | ~PE\_Get( 4,1,0){0,00} | ~PE\_Get( 4,1,1){8,00} | ~PE\_Get( 4,1,2){8,00} | ~PE\_Get( 4,1,3){8,00} | ~PE\_Get( 4,1,4){8,00} |
| Общие издержки | ~PE\_Get( 4,2,0){0,00} | ~PE\_Get( 4,2,1){5,00} | ~PE\_Get( 4,2,2){5,00} | ~PE\_Get( 4,2,3){5,00} | ~PE\_Get( 4,2,4){5,00} |
| Зарплата | ~PE\_Get( 4,3,0){0,00} | ~PE\_Get( 4,3,1){3,00} | ~PE\_Get( 4,3,2){3,00} | ~PE\_Get( 4,3,3){3,00} | ~PE\_Get( 4,3,4){3,00} |
| Недвижимость | ~PE\_Get( 4,4,0){0,00} | ~PE\_Get( 4,4,1){3,00} | ~PE\_Get( 4,4,2){3,00} | ~PE\_Get( 4,4,3){3,00} | ~PE\_Get( 4,4,4){3,00} |

*Налоги*

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Название налога | База | Период | Ставка |
| Налог на доходы (УСН) | Выручка от продаж | Год | 15% |
| Отчисления с ФОТ в ПФР и ФОМС | ~PE\_Get( 63,3,1){Зарплата} | ~PE\_Get( 63,3,2){Месяц} | 30% |

## Бюджетный эффект бизнес-плана

|  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **Строка** | **2016 год** | **2017 год** | **2018 год** | **2019 год** | **2020 год** | **2021 год** | **ИТОГО** |
| Налог на прибыль, руб. | 153 490 | 771 356 | 600 597 | 672 895 | 799 781 | 507 558 | 3 505 677 |
| Соц. налог, руб. | 173 173 | 523 307 | 535 915 | 551 993 | 568 553 | 339 500 | 2 692 441 |
| НДФЛ, руб. | 66 213 | 200 088 | 204 909 | 211 056 | 217 388 | 129 809 | 1 029 463 |
| **Бюджетный эффект, руб.** | **392 876** | **1 494 751** | **1 341 421** | **1 435 944** | **1 585 722** | **976 867** | **7 227 581** |

## Финансовые результаты реализации бизнес-плана

***Прибыли-убытки (руб.)***

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Строка | 8.2016 | 9.2016 | 10.2016 | 11.2016 | 12.2016 | 1.2017 | 2.2017 | 3.2017 | 4.2017 | 5.2017 | 6.2017 |
| Валовый объем продаж | ~PE\_Get( 105,0,0){} | ~PE\_Get( 105,0,1){600 000} | ~PE\_Get( 105,0,2){600 000} | ~PE\_Get( 105,0,3){600 000} | ~PE\_Get( 105,0,4){600 000} | ~PE\_Get( 105,0,5){600 000} | ~PE\_Get( 105,0,6){600 000} | ~PE\_Get( 105,0,7){600 000} | ~PE\_Get( 105,0,8){600 000} | ~PE\_Get( 105,0,9){600 000} | ~PE\_Get( 106,0,10){600 000} |
| Чистый объем продаж | ~PE\_Get( 105,3,0){} | ~PE\_Get( 105,3,1){600 000} | ~PE\_Get( 105,3,2){600 000} | ~PE\_Get( 105,3,3){600 000} | ~PE\_Get( 105,3,4){600 000} | ~PE\_Get( 105,3,5){600 000} | ~PE\_Get( 105,3,6){600 000} | ~PE\_Get( 105,3,7){600 000} | ~PE\_Get( 105,3,8){600 000} | ~PE\_Get( 105,3,9){600 000} | ~PE\_Get( 106,3,10){600 000} |
| Материалы и комплектующие | ~PE\_Get( 105,4,0){} | ~PE\_Get( 105,4,1){210 000} | ~PE\_Get( 105,4,2){210 000} | ~PE\_Get( 105,4,3){210 000} | ~PE\_Get( 105,4,4){210 000} | ~PE\_Get( 105,4,5){210 000} | ~PE\_Get( 105,4,6){210 000} | ~PE\_Get( 105,4,7){210 000} | ~PE\_Get( 105,4,8){210 000} | ~PE\_Get( 105,4,9){210 000} | ~PE\_Get( 106,4,10){210 000} |
| Суммарные прямые издержки | ~PE\_Get( 105,6,0){} | ~PE\_Get( 105,6,1){210 000} | ~PE\_Get( 105,6,2){210 000} | ~PE\_Get( 105,6,3){210 000} | ~PE\_Get( 105,6,4){210 000} | ~PE\_Get( 105,6,5){210 000} | ~PE\_Get( 105,6,6){210 000} | ~PE\_Get( 105,6,7){210 000} | ~PE\_Get( 105,6,8){210 000} | ~PE\_Get( 105,6,9){210 000} | ~PE\_Get( 106,6,10){210 000} |
| Валовая прибыль | ~PE\_Get( 105,7,0){} | ~PE\_Get( 105,7,1){390 000} | ~PE\_Get( 105,7,2){390 000} | ~PE\_Get( 105,7,3){390 000} | ~PE\_Get( 105,7,4){390 000} | ~PE\_Get( 105,7,5){390 000} | ~PE\_Get( 105,7,6){390 000} | ~PE\_Get( 105,7,7){390 000} | ~PE\_Get( 105,7,8){390 000} | ~PE\_Get( 105,7,9){390 000} | ~PE\_Get( 106,7,10){390 000} |
| Административные издержки | ~PE\_Get( 105,9,0){} | ~PE\_Get( 105,9,1){1 000} | ~PE\_Get( 105,9,2){1 000} | ~PE\_Get( 105,9,3){1 000} | ~PE\_Get( 105,9,4){1 000} | ~PE\_Get( 105,9,5){1 000} | ~PE\_Get( 105,9,6){1 000} | ~PE\_Get( 105,9,7){1 000} | ~PE\_Get( 105,9,8){1 000} | ~PE\_Get( 105,9,9){1 000} | ~PE\_Get( 106,9,10){1 000} |
| Маркетинговые издержки | ~PE\_Get( 105,11,0){} | ~PE\_Get( 105,11,1){3 000} | ~PE\_Get( 105,11,2){3 000} | ~PE\_Get( 105,11,3){3 000} | ~PE\_Get( 105,11,4){3 000} | ~PE\_Get( 105,11,5){3 000} | ~PE\_Get( 105,11,6){3 000} | ~PE\_Get( 105,11,7){3 000} | ~PE\_Get( 105,11,8){3 000} | ~PE\_Get( 105,11,9){3 000} | ~PE\_Get( 106,11,10){3 000} |
| Зарплата административного персонала | ~PE\_Get( 105,12,0){} | ~PE\_Get( 105,12,1){38 200} | ~PE\_Get( 105,12,2){39 000} | ~PE\_Get( 105,12,3){39 000} | ~PE\_Get( 105,12,4){39 000} | ~PE\_Get( 105,12,5){39 000} | ~PE\_Get( 105,12,6){39 000} | ~PE\_Get( 105,12,7){39 000} | ~PE\_Get( 105,12,8){39 000} | ~PE\_Get( 105,12,9){39 000} | ~PE\_Get( 106,12,10){39 000} |
| Зарплата производственного персонала | ~PE\_Get( 105,13,0){} | ~PE\_Get( 105,13,1){127 400} | ~PE\_Get( 105,13,2){127 400} | ~PE\_Get( 105,13,3){127 400} | ~PE\_Get( 105,13,4){127 400} | ~PE\_Get( 105,13,5){127 400} | ~PE\_Get( 105,13,6){127 400} | ~PE\_Get( 105,13,7){127 400} | ~PE\_Get( 105,13,8){127 400} | ~PE\_Get( 105,13,9){127 400} | ~PE\_Get( 106,13,10){127 400} |
| Суммарные постоянные издержки | ~PE\_Get( 105,15,0){} | ~PE\_Get( 105,15,1){169 600} | ~PE\_Get( 105,15,2){170 400} | ~PE\_Get( 105,15,3){170 400} | ~PE\_Get( 105,15,4){170 400} | ~PE\_Get( 105,15,5){170 400} | ~PE\_Get( 105,15,6){170 400} | ~PE\_Get( 105,15,7){170 400} | ~PE\_Get( 105,15,8){170 400} | ~PE\_Get( 105,15,9){170 400} | ~PE\_Get( 106,15,10){170 400} |
| Амортизация | ~PE\_Get( 105,16,0){} | ~PE\_Get( 105,16,1){} | ~PE\_Get( 105,16,2){} | ~PE\_Get( 105,16,3){} | ~PE\_Get( 105,16,4){} | ~PE\_Get( 105,16,5){} | ~PE\_Get( 105,16,6){} | ~PE\_Get( 105,16,7){} | ~PE\_Get( 105,16,8){} | ~PE\_Get( 105,16,9){} | ~PE\_Get( 106,16,10){} |
| Суммарные непроизводственные издержки | ~PE\_Get( 105,18,0){} | ~PE\_Get( 105,18,1){} | ~PE\_Get( 105,18,2){} | ~PE\_Get( 105,18,3){} | ~PE\_Get( 105,18,4){} | ~PE\_Get( 105,18,5){} | ~PE\_Get( 105,18,6){} | ~PE\_Get( 105,18,7){} | ~PE\_Get( 105,18,8){} | ~PE\_Get( 105,18,9){} | ~PE\_Get( 106,18,10){} |
| Другие доходы | ~PE\_Get( 105,19,0){13 000 000} | ~PE\_Get( 105,19,1){} | ~PE\_Get( 105,19,2){} | ~PE\_Get( 105,19,3){} | ~PE\_Get( 105,19,4){} | ~PE\_Get( 105,19,5){} | ~PE\_Get( 105,19,6){} | ~PE\_Get( 105,19,7){} | ~PE\_Get( 105,19,8){} | ~PE\_Get( 105,19,9){} | ~PE\_Get( 106,19,10){} |
| Другие издержки | ~PE\_Get( 105,20,0){655 000} | ~PE\_Get( 105,20,1){} | ~PE\_Get( 105,20,2){} | ~PE\_Get( 105,20,3){} | ~PE\_Get( 105,20,4){} | ~PE\_Get( 105,20,5){} | ~PE\_Get( 105,20,6){} | ~PE\_Get( 105,20,7){} | ~PE\_Get( 105,20,8){} | ~PE\_Get( 105,20,9){} | ~PE\_Get( 106,20,10){} |
| Прибыль до выплаты налога | ~PE\_Get( 105,22,0){12 345 000} | ~PE\_Get( 105,22,1){220 400} | ~PE\_Get( 105,22,2){219 600} | ~PE\_Get( 105,22,3){219 600} | ~PE\_Get( 105,22,4){219 600} | ~PE\_Get( 105,22,5){219 600} | ~PE\_Get( 105,22,6){219 600} | ~PE\_Get( 105,22,7){219 600} | ~PE\_Get( 105,22,8){219 600} | ~PE\_Get( 105,22,9){219 600} | ~PE\_Get( 106,22,10){219 600} |
| Суммарные издержки, отнесенные на прибыль | ~PE\_Get( 105,23,0){-13 000 000} | ~PE\_Get( 105,23,1){} | ~PE\_Get( 105,23,2){} | ~PE\_Get( 105,23,3){} | ~PE\_Get( 105,23,4){} | ~PE\_Get( 105,23,5){} | ~PE\_Get( 105,23,6){} | ~PE\_Get( 105,23,7){} | ~PE\_Get( 105,23,8){} | ~PE\_Get( 105,23,9){} | ~PE\_Get( 106,23,10){} |
| Налогооблагаемая прибыль | ~PE\_Get( 105,25,0){} | ~PE\_Get( 105,25,1){} | ~PE\_Get( 105,25,2){} | ~PE\_Get( 105,25,3){4 600} | ~PE\_Get( 105,25,4){219 600} | ~PE\_Get( 105,25,5){219 600} | ~PE\_Get( 105,25,6){219 600} | ~PE\_Get( 105,25,7){219 600} | ~PE\_Get( 105,25,8){219 600} | ~PE\_Get( 105,25,9){219 600} | ~PE\_Get( 106,25,10){219 600} |
| Налог на прибыль | ~PE\_Get( 105,26,0){} | ~PE\_Get( 105,26,1){} | ~PE\_Get( 105,26,2){} | ~PE\_Get( 105,26,3){690} | ~PE\_Get( 105,26,4){32 940} | ~PE\_Get( 105,26,5){32 940} | ~PE\_Get( 105,26,6){32 940} | ~PE\_Get( 105,26,7){32 940} | ~PE\_Get( 105,26,8){32 940} | ~PE\_Get( 105,26,9){32 940} | ~PE\_Get( 106,26,10){32 940} |
| Чистая прибыль | ~PE\_Get( 105,27,0){12 345 000} | ~PE\_Get( 105,27,1){220 400} | ~PE\_Get( 105,27,2){219 600} | ~PE\_Get( 105,27,3){218 910} | ~PE\_Get( 105,27,4){186 660} | ~PE\_Get( 105,27,5){186 660} | ~PE\_Get( 105,27,6){186 660} | ~PE\_Get( 105,27,7){186 660} | ~PE\_Get( 105,27,8){186 660} | ~PE\_Get( 105,27,9){186 660} | ~PE\_Get( 106,27,10){186 660} |

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Строка | 7.2017 | 8.2017 | 9.2017 | 10.2017 | 11.2017 | 12.2017 | 1.2018 | 2.2018 | 3.2018 | 4.2018 | 5.2018 |
| Валовый объем продаж | ~PE\_Get( 106,0,11){600 000} | ~PE\_Get( 106,0,12){600 000} | ~PE\_Get( 106,0,13){603 860} | ~PE\_Get( 106,0,14){607 746} | ~PE\_Get( 106,0,15){611 656} | ~PE\_Get( 106,0,16){615 591} | ~PE\_Get( 106,0,17){660 856} | ~PE\_Get( 106,0,18){665 108} | ~PE\_Get( 106,0,19){669 387} | ~PE\_Get( 107,0,20){673 694} | ~PE\_Get( 107,0,21){678 028} |
| Чистый объем продаж | ~PE\_Get( 106,3,11){600 000} | ~PE\_Get( 106,3,12){600 000} | ~PE\_Get( 106,3,13){603 860} | ~PE\_Get( 106,3,14){607 746} | ~PE\_Get( 106,3,15){611 656} | ~PE\_Get( 106,3,16){615 591} | ~PE\_Get( 106,3,17){660 856} | ~PE\_Get( 106,3,18){665 108} | ~PE\_Get( 106,3,19){669 387} | ~PE\_Get( 107,3,20){673 694} | ~PE\_Get( 107,3,21){678 028} |
| Материалы и комплектующие | ~PE\_Get( 106,4,11){210 000} | ~PE\_Get( 106,4,12){210 000} | ~PE\_Get( 106,4,13){211 351} | ~PE\_Get( 106,4,14){212 711} | ~PE\_Get( 106,4,15){214 080} | ~PE\_Get( 106,4,16){215 457} | ~PE\_Get( 106,4,17){231 299} | ~PE\_Get( 106,4,18){232 788} | ~PE\_Get( 106,4,19){234 285} | ~PE\_Get( 107,4,20){235 793} | ~PE\_Get( 107,4,21){237 310} |
| Суммарные прямые издержки | ~PE\_Get( 106,6,11){210 000} | ~PE\_Get( 106,6,12){210 000} | ~PE\_Get( 106,6,13){211 351} | ~PE\_Get( 106,6,14){212 711} | ~PE\_Get( 106,6,15){214 080} | ~PE\_Get( 106,6,16){215 457} | ~PE\_Get( 106,6,17){231 299} | ~PE\_Get( 106,6,18){232 788} | ~PE\_Get( 106,6,19){234 285} | ~PE\_Get( 107,6,20){235 793} | ~PE\_Get( 107,6,21){237 310} |
| Валовая прибыль | ~PE\_Get( 106,7,11){390 000} | ~PE\_Get( 106,7,12){390 000} | ~PE\_Get( 106,7,13){392 509} | ~PE\_Get( 106,7,14){395 035} | ~PE\_Get( 106,7,15){397 576} | ~PE\_Get( 106,7,16){400 134} | ~PE\_Get( 106,7,17){429 556} | ~PE\_Get( 106,7,18){432 320} | ~PE\_Get( 106,7,19){435 101} | ~PE\_Get( 107,7,20){437 901} | ~PE\_Get( 107,7,21){440 718} |
| Административные издержки | ~PE\_Get( 106,9,11){1 000} | ~PE\_Get( 106,9,12){1 000} | ~PE\_Get( 106,9,13){1 004} | ~PE\_Get( 106,9,14){1 008} | ~PE\_Get( 106,9,15){1 012} | ~PE\_Get( 106,9,16){1 016} | ~PE\_Get( 106,9,17){1 021} | ~PE\_Get( 106,9,18){1 025} | ~PE\_Get( 106,9,19){1 029} | ~PE\_Get( 107,9,20){1 033} | ~PE\_Get( 107,9,21){1 037} |
| Маркетинговые издержки | ~PE\_Get( 106,11,11){3 000} | ~PE\_Get( 106,11,12){3 000} | ~PE\_Get( 106,11,13){3 012} | ~PE\_Get( 106,11,14){3 024} | ~PE\_Get( 106,11,15){3 037} | ~PE\_Get( 106,11,16){3 049} | ~PE\_Get( 106,11,17){3 062} | ~PE\_Get( 106,11,18){3 074} | ~PE\_Get( 106,11,19){3 087} | ~PE\_Get( 107,11,20){3 099} | ~PE\_Get( 107,11,21){3 112} |
| Зарплата административного персонала | ~PE\_Get( 106,12,11){39 000} | ~PE\_Get( 106,12,12){39 000} | ~PE\_Get( 106,12,13){39 094} | ~PE\_Get( 106,12,14){39 191} | ~PE\_Get( 106,12,15){39 287} | ~PE\_Get( 106,12,16){39 384} | ~PE\_Get( 106,12,17){39 481} | ~PE\_Get( 106,12,18){39 579} | ~PE\_Get( 106,12,19){39 676} | ~PE\_Get( 107,12,20){39 774} | ~PE\_Get( 107,12,21){39 872} |
| Зарплата производственного персонала | ~PE\_Get( 106,13,11){127 400} | ~PE\_Get( 106,13,12){127 400} | ~PE\_Get( 106,13,13){127 714} | ~PE\_Get( 106,13,14){128 029} | ~PE\_Get( 106,13,15){128 345} | ~PE\_Get( 106,13,16){128 661} | ~PE\_Get( 106,13,17){128 979} | ~PE\_Get( 106,13,18){129 297} | ~PE\_Get( 106,13,19){129 616} | ~PE\_Get( 107,13,20){129 935} | ~PE\_Get( 107,13,21){130 256} |
| Суммарные постоянные издержки | ~PE\_Get( 106,15,11){170 400} | ~PE\_Get( 106,15,12){170 400} | ~PE\_Get( 106,15,13){170 825} | ~PE\_Get( 106,15,14){171 252} | ~PE\_Get( 106,15,15){171 681} | ~PE\_Get( 106,15,16){172 111} | ~PE\_Get( 106,15,17){172 542} | ~PE\_Get( 106,15,18){172 974} | ~PE\_Get( 106,15,19){173 408} | ~PE\_Get( 107,15,20){173 842} | ~PE\_Get( 107,15,21){174 277} |
| Амортизация | ~PE\_Get( 106,16,11){} | ~PE\_Get( 106,16,12){} | ~PE\_Get( 106,16,13){194 556} | ~PE\_Get( 106,16,14){194 556} | ~PE\_Get( 106,16,15){194 556} | ~PE\_Get( 106,16,16){194 556} | ~PE\_Get( 106,16,17){194 556} | ~PE\_Get( 106,16,18){194 556} | ~PE\_Get( 106,16,19){194 556} | ~PE\_Get( 107,16,20){194 556} | ~PE\_Get( 107,16,21){194 556} |
| Суммарные непроизводственные издержки | ~PE\_Get( 106,18,11){} | ~PE\_Get( 106,18,12){} | ~PE\_Get( 106,18,13){194 556} | ~PE\_Get( 106,18,14){194 556} | ~PE\_Get( 106,18,15){194 556} | ~PE\_Get( 106,18,16){194 556} | ~PE\_Get( 106,18,17){194 556} | ~PE\_Get( 106,18,18){194 556} | ~PE\_Get( 106,18,19){194 556} | ~PE\_Get( 107,18,20){194 556} | ~PE\_Get( 107,18,21){194 556} |
| Другие доходы | ~PE\_Get( 106,19,11){} | ~PE\_Get( 106,19,12){} | ~PE\_Get( 106,19,13){} | ~PE\_Get( 106,19,14){} | ~PE\_Get( 106,19,15){} | ~PE\_Get( 106,19,16){} | ~PE\_Get( 106,19,17){} | ~PE\_Get( 106,19,18){} | ~PE\_Get( 106,19,19){} | ~PE\_Get( 107,19,20){} | ~PE\_Get( 107,19,21){} |
| Другие издержки | ~PE\_Get( 106,20,11){} | ~PE\_Get( 106,20,12){} | ~PE\_Get( 106,20,13){} | ~PE\_Get( 106,20,14){} | ~PE\_Get( 106,20,15){} | ~PE\_Get( 106,20,16){} | ~PE\_Get( 106,20,17){} | ~PE\_Get( 106,20,18){} | ~PE\_Get( 106,20,19){} | ~PE\_Get( 107,20,20){} | ~PE\_Get( 107,20,21){} |
| Прибыль до выплаты налога | ~PE\_Get( 106,22,11){219 600} | ~PE\_Get( 106,22,12){219 600} | ~PE\_Get( 106,22,13){27 129} | ~PE\_Get( 106,22,14){29 227} | ~PE\_Get( 106,22,15){31 339} | ~PE\_Get( 106,22,16){33 468} | ~PE\_Get( 106,22,17){62 458} | ~PE\_Get( 106,22,18){64 790} | ~PE\_Get( 106,22,19){67 138} | ~PE\_Get( 107,22,20){69 504} | ~PE\_Get( 107,22,21){71 886} |
| Суммарные издержки, отнесенные на прибыль | ~PE\_Get( 106,23,11){} | ~PE\_Get( 106,23,12){} | ~PE\_Get( 106,23,13){} | ~PE\_Get( 106,23,14){} | ~PE\_Get( 106,23,15){} | ~PE\_Get( 106,23,16){} | ~PE\_Get( 106,23,17){} | ~PE\_Get( 106,23,18){} | ~PE\_Get( 106,23,19){} | ~PE\_Get( 107,23,20){} | ~PE\_Get( 107,23,21){} |
| Налогооблагаемая прибыль | ~PE\_Get( 106,25,11){219 600} | ~PE\_Get( 106,25,12){219 600} | ~PE\_Get( 106,25,13){27 129} | ~PE\_Get( 106,25,14){29 227} | ~PE\_Get( 106,25,15){31 339} | ~PE\_Get( 106,25,16){33 468} | ~PE\_Get( 106,25,17){62 458} | ~PE\_Get( 106,25,18){64 790} | ~PE\_Get( 106,25,19){67 138} | ~PE\_Get( 107,25,20){69 504} | ~PE\_Get( 107,25,21){71 886} |
| Налог на прибыль | ~PE\_Get( 106,26,11){32 940} | ~PE\_Get( 106,26,12){32 940} | ~PE\_Get( 106,26,13){4 069} | ~PE\_Get( 106,26,14){4 384} | ~PE\_Get( 106,26,15){4 701} | ~PE\_Get( 106,26,16){5 020} | ~PE\_Get( 106,26,17){9 369} | ~PE\_Get( 106,26,18){9 718} | ~PE\_Get( 106,26,19){10 071} | ~PE\_Get( 107,26,20){10 426} | ~PE\_Get( 107,26,21){10 783} |
| Чистая прибыль | ~PE\_Get( 106,27,11){186 660} | ~PE\_Get( 106,27,12){186 660} | ~PE\_Get( 106,27,13){23 060} | ~PE\_Get( 106,27,14){24 843} | ~PE\_Get( 106,27,15){26 639} | ~PE\_Get( 106,27,16){28 447} | ~PE\_Get( 106,27,17){53 090} | ~PE\_Get( 106,27,18){55 071} | ~PE\_Get( 106,27,19){57 068} | ~PE\_Get( 107,27,20){59 078} | ~PE\_Get( 107,27,21){61 103} |

***Прибыли-убытки (руб.)***

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Строка | 6.2018 | 7.2018 | 8.2018 | 9.2018 | 10.2018 | 11.2018 | 12.2018 | 2019 год | 2020 год | 1-7.2021 |
| Валовый объем продаж | ~PE\_Get( 107,0,22){682 391} | ~PE\_Get( 107,0,23){686 781} | ~PE\_Get( 107,0,24){691 200} | ~PE\_Get( 107,0,25){695 647} | ~PE\_Get( 107,0,26){700 123} | ~PE\_Get( 107,0,27){704 628} | ~PE\_Get( 107,0,28){709 161} | ~PE\_Get( 107,0,29){8 874 363} | ~PE\_Get( 108,0,30){10 183 332} | ~PE\_Get( 108,0,31){6 312 428} |
| Чистый объем продаж | ~PE\_Get( 107,3,22){682 391} | ~PE\_Get( 107,3,23){686 781} | ~PE\_Get( 107,3,24){691 200} | ~PE\_Get( 107,3,25){695 647} | ~PE\_Get( 107,3,26){700 123} | ~PE\_Get( 107,3,27){704 628} | ~PE\_Get( 107,3,28){709 161} | ~PE\_Get( 107,3,29){8 874 363} | ~PE\_Get( 108,3,30){10 183 332} | ~PE\_Get( 108,3,31){6 312 428} |
| Материалы и комплектующие | ~PE\_Get( 107,4,22){238 837} | ~PE\_Get( 107,4,23){240 373} | ~PE\_Get( 107,4,24){241 920} | ~PE\_Get( 107,4,25){243 477} | ~PE\_Get( 107,4,26){245 043} | ~PE\_Get( 107,4,27){246 620} | ~PE\_Get( 107,4,28){248 206} | ~PE\_Get( 107,4,29){3 106 027} | ~PE\_Get( 108,4,30){3 564 166} | ~PE\_Get( 108,4,31){2 209 350} |
| Суммарные прямые издержки | ~PE\_Get( 107,6,22){238 837} | ~PE\_Get( 107,6,23){240 373} | ~PE\_Get( 107,6,24){241 920} | ~PE\_Get( 107,6,25){243 477} | ~PE\_Get( 107,6,26){245 043} | ~PE\_Get( 107,6,27){246 620} | ~PE\_Get( 107,6,28){248 206} | ~PE\_Get( 107,6,29){3 106 027} | ~PE\_Get( 108,6,30){3 564 166} | ~PE\_Get( 108,6,31){2 209 350} |
| Валовая прибыль | ~PE\_Get( 107,7,22){443 554} | ~PE\_Get( 107,7,23){446 408} | ~PE\_Get( 107,7,24){449 280} | ~PE\_Get( 107,7,25){452 171} | ~PE\_Get( 107,7,26){455 080} | ~PE\_Get( 107,7,27){458 008} | ~PE\_Get( 107,7,28){460 955} | ~PE\_Get( 107,7,29){5 768 336} | ~PE\_Get( 108,7,30){6 619 166} | ~PE\_Get( 108,7,31){4 103 078} |
| Административные издержки | ~PE\_Get( 107,9,22){1 041} | ~PE\_Get( 107,9,23){1 046} | ~PE\_Get( 107,9,24){1 050} | ~PE\_Get( 107,9,25){1 054} | ~PE\_Get( 107,9,26){1 059} | ~PE\_Get( 107,9,27){1 063} | ~PE\_Get( 107,9,28){1 067} | ~PE\_Get( 107,9,29){13 151} | ~PE\_Get( 108,9,30){13 808} | ~PE\_Get( 108,9,31){8 372} |
| Маркетинговые издержки | ~PE\_Get( 107,11,22){3 124} | ~PE\_Get( 107,11,23){3 137} | ~PE\_Get( 107,11,24){3 150} | ~PE\_Get( 107,11,25){3 163} | ~PE\_Get( 107,11,26){3 176} | ~PE\_Get( 107,11,27){3 189} | ~PE\_Get( 107,11,28){3 202} | ~PE\_Get( 107,11,29){39 453} | ~PE\_Get( 108,11,30){41 425} | ~PE\_Get( 108,11,31){25 115} |
| Зарплата административного персонала | ~PE\_Get( 107,12,22){39 971} | ~PE\_Get( 107,12,23){40 069} | ~PE\_Get( 107,12,24){40 168} | ~PE\_Get( 107,12,25){40 267} | ~PE\_Get( 107,12,26){40 366} | ~PE\_Get( 107,12,27){40 466} | ~PE\_Get( 107,12,28){40 566} | ~PE\_Get( 107,12,29){494 663} | ~PE\_Get( 108,12,30){509 503} | ~PE\_Get( 108,12,31){304 240} |
| Зарплата производственного персонала | ~PE\_Get( 107,13,22){130 577} | ~PE\_Get( 107,13,23){130 899} | ~PE\_Get( 107,13,24){131 222} | ~PE\_Get( 107,13,25){131 546} | ~PE\_Get( 107,13,26){131 870} | ~PE\_Get( 107,13,27){132 195} | ~PE\_Get( 107,13,28){132 521} | ~PE\_Get( 107,13,29){1 615 981} | ~PE\_Get( 108,13,30){1 664 460} | ~PE\_Get( 108,13,31){993 900} |
| Суммарные постоянные издержки | ~PE\_Get( 107,15,22){174 714} | ~PE\_Get( 107,15,23){175 151} | ~PE\_Get( 107,15,24){175 590} | ~PE\_Get( 107,15,25){176 030} | ~PE\_Get( 107,15,26){176 471} | ~PE\_Get( 107,15,27){176 913} | ~PE\_Get( 107,15,28){177 356} | ~PE\_Get( 107,15,29){2 163 247} | ~PE\_Get( 108,15,30){2 229 197} | ~PE\_Get( 108,15,31){1 331 626} |
| Амортизация | ~PE\_Get( 107,16,22){194 556} | ~PE\_Get( 107,16,23){194 556} | ~PE\_Get( 107,16,24){194 556} | ~PE\_Get( 107,16,25){194 556} | ~PE\_Get( 107,16,26){194 556} | ~PE\_Get( 107,16,27){194 556} | ~PE\_Get( 107,16,28){194 556} | ~PE\_Get( 107,16,29){2 334 667} | ~PE\_Get( 108,16,30){2 334 667} | ~PE\_Get( 108,16,31){1 361 889} |
| Суммарные непроизводственные издержки | ~PE\_Get( 107,18,22){194 556} | ~PE\_Get( 107,18,23){194 556} | ~PE\_Get( 107,18,24){194 556} | ~PE\_Get( 107,18,25){194 556} | ~PE\_Get( 107,18,26){194 556} | ~PE\_Get( 107,18,27){194 556} | ~PE\_Get( 107,18,28){194 556} | ~PE\_Get( 107,18,29){2 334 667} | ~PE\_Get( 108,18,30){2 334 667} | ~PE\_Get( 108,18,31){1 361 889} |
| Другие доходы | ~PE\_Get( 107,19,22){} | ~PE\_Get( 107,19,23){} | ~PE\_Get( 107,19,24){} | ~PE\_Get( 107,19,25){} | ~PE\_Get( 107,19,26){} | ~PE\_Get( 107,19,27){} | ~PE\_Get( 107,19,28){} | ~PE\_Get( 107,19,29){} | ~PE\_Get( 108,19,30){} | ~PE\_Get( 108,19,31){} |
| Другие издержки | ~PE\_Get( 107,20,22){} | ~PE\_Get( 107,20,23){} | ~PE\_Get( 107,20,24){} | ~PE\_Get( 107,20,25){} | ~PE\_Get( 107,20,26){} | ~PE\_Get( 107,20,27){} | ~PE\_Get( 107,20,28){} | ~PE\_Get( 107,20,29){} | ~PE\_Get( 108,20,30){} | ~PE\_Get( 108,20,31){} |
| Прибыль до выплаты налога | ~PE\_Get( 107,22,22){74 285} | ~PE\_Get( 107,22,23){76 701} | ~PE\_Get( 107,22,24){79 134} | ~PE\_Get( 107,22,25){81 585} | ~PE\_Get( 107,22,26){84 054} | ~PE\_Get( 107,22,27){86 540} | ~PE\_Get( 107,22,28){89 043} | ~PE\_Get( 107,22,29){1 270 422} | ~PE\_Get( 108,22,30){2 055 302} | ~PE\_Get( 108,22,31){1 409 564} |
| Суммарные издержки, отнесенные на прибыль | ~PE\_Get( 107,23,22){} | ~PE\_Get( 107,23,23){} | ~PE\_Get( 107,23,24){} | ~PE\_Get( 107,23,25){} | ~PE\_Get( 107,23,26){} | ~PE\_Get( 107,23,27){} | ~PE\_Get( 107,23,28){} | ~PE\_Get( 107,23,29){} | ~PE\_Get( 108,23,30){} | ~PE\_Get( 108,23,31){} |
| Налогооблагаемая прибыль | ~PE\_Get( 107,25,22){74 285} | ~PE\_Get( 107,25,23){76 701} | ~PE\_Get( 107,25,24){79 134} | ~PE\_Get( 107,25,25){81 585} | ~PE\_Get( 107,25,26){84 054} | ~PE\_Get( 107,25,27){86 540} | ~PE\_Get( 107,25,28){89 043} | ~PE\_Get( 107,25,29){1 270 422} | ~PE\_Get( 108,25,30){2 055 302} | ~PE\_Get( 108,25,31){1 409 564} |
| Налог на прибыль | ~PE\_Get( 107,26,22){11 143} | ~PE\_Get( 107,26,23){11 505} | ~PE\_Get( 107,26,24){11 870} | ~PE\_Get( 107,26,25){12 238} | ~PE\_Get( 107,26,26){12 608} | ~PE\_Get( 107,26,27){12 981} | ~PE\_Get( 107,26,28){13 357} | ~PE\_Get( 107,26,29){190 563} | ~PE\_Get( 108,26,30){308 295} | ~PE\_Get( 108,26,31){211 435} |
| Чистая прибыль | ~PE\_Get( 107,27,22){63 142} | ~PE\_Get( 107,27,23){65 196} | ~PE\_Get( 107,27,24){67 264} | ~PE\_Get( 107,27,25){69 348} | ~PE\_Get( 107,27,26){71 446} | ~PE\_Get( 107,27,27){73 559} | ~PE\_Get( 107,27,28){75 687} | ~PE\_Get( 107,27,29){1 079 859} | ~PE\_Get( 108,27,30){1 747 007} | ~PE\_Get( 108,27,31){1 198 129} |

## Движение денежных средств на первые три года реализации бизнес-плана

***Кэш-фло (руб.)***

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| Строка | 8.2016 | 9.2016 | 10.2016 | 11.2016 | 12.2016 | 1.2017 | 2.2017 | 3.2017 | 4.2017 | 5.2017 |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| Поступления от продаж | ~PE\_Get( 109,0,0){} | ~PE\_Get( 109,0,1){600 000} | ~PE\_Get( 109,0,2){600 000} | ~PE\_Get( 109,0,3){600 000} | ~PE\_Get( 109,0,4){600 000} | ~PE\_Get( 109,0,5){600 000} | ~PE\_Get( 109,0,6){600 000} | ~PE\_Get( 109,0,7){600 000} | ~PE\_Get( 109,0,8){600 000} | ~PE\_Get( 110,0,9){600 000} |
| Затраты на материалы и комплектующие | ~PE\_Get( 109,1,0){} | ~PE\_Get( 109,1,1){210 000} | ~PE\_Get( 109,1,2){210 000} | ~PE\_Get( 109,1,3){210 000} | ~PE\_Get( 109,1,4){210 000} | ~PE\_Get( 109,1,5){210 000} | ~PE\_Get( 109,1,6){210 000} | ~PE\_Get( 109,1,7){210 000} | ~PE\_Get( 109,1,8){210 000} | ~PE\_Get( 110,1,9){210 000} |
| Суммарные прямые издержки | ~PE\_Get( 109,3,0){} | ~PE\_Get( 109,3,1){210 000} | ~PE\_Get( 109,3,2){210 000} | ~PE\_Get( 109,3,3){210 000} | ~PE\_Get( 109,3,4){210 000} | ~PE\_Get( 109,3,5){210 000} | ~PE\_Get( 109,3,6){210 000} | ~PE\_Get( 109,3,7){210 000} | ~PE\_Get( 109,3,8){210 000} | ~PE\_Get( 110,3,9){210 000} |
| Общие издержки | ~PE\_Get( 109,4,0){} | ~PE\_Get( 109,4,1){4 000} | ~PE\_Get( 109,4,2){4 000} | ~PE\_Get( 109,4,3){4 000} | ~PE\_Get( 109,4,4){4 000} | ~PE\_Get( 109,4,5){4 000} | ~PE\_Get( 109,4,6){4 000} | ~PE\_Get( 109,4,7){4 000} | ~PE\_Get( 109,4,8){4 000} | ~PE\_Get( 110,4,9){4 000} |
| Затраты на персонал | ~PE\_Get( 109,5,0){} | ~PE\_Get( 109,5,1){125 333} | ~PE\_Get( 109,5,2){128 000} | ~PE\_Get( 109,5,3){128 000} | ~PE\_Get( 109,5,4){128 000} | ~PE\_Get( 109,5,5){128 000} | ~PE\_Get( 109,5,6){128 000} | ~PE\_Get( 109,5,7){128 000} | ~PE\_Get( 109,5,8){128 000} | ~PE\_Get( 110,5,9){128 000} |
| Суммарные постоянные издержки | ~PE\_Get( 109,6,0){} | ~PE\_Get( 109,6,1){129 333} | ~PE\_Get( 109,6,2){132 000} | ~PE\_Get( 109,6,3){132 000} | ~PE\_Get( 109,6,4){132 000} | ~PE\_Get( 109,6,5){132 000} | ~PE\_Get( 109,6,6){132 000} | ~PE\_Get( 109,6,7){132 000} | ~PE\_Get( 109,6,8){132 000} | ~PE\_Get( 110,6,9){132 000} |
| Другие поступления | ~PE\_Get( 109,9,0){13 000 000} | ~PE\_Get( 109,9,1){} | ~PE\_Get( 109,9,2){} | ~PE\_Get( 109,9,3){} | ~PE\_Get( 109,9,4){} | ~PE\_Get( 109,9,5){} | ~PE\_Get( 109,9,6){} | ~PE\_Get( 109,9,7){} | ~PE\_Get( 109,9,8){} | ~PE\_Get( 110,9,9){} |
| Налоги | ~PE\_Get( 109,11,0){} | ~PE\_Get( 109,11,1){37 600} | ~PE\_Get( 109,11,2){38 400} | ~PE\_Get( 109,11,3){38 400} | ~PE\_Get( 109,11,4){39 090} | ~PE\_Get( 109,11,5){71 340} | ~PE\_Get( 109,11,6){71 340} | ~PE\_Get( 109,11,7){71 340} | ~PE\_Get( 109,11,8){71 340} | ~PE\_Get( 110,11,9){71 340} |
| Кэш-фло от операционной деятельности | ~PE\_Get( 109,12,0){13 000 000} | ~PE\_Get( 109,12,1){223 067} | ~PE\_Get( 109,12,2){219 600} | ~PE\_Get( 109,12,3){219 600} | ~PE\_Get( 109,12,4){218 910} | ~PE\_Get( 109,12,5){186 660} | ~PE\_Get( 109,12,6){186 660} | ~PE\_Get( 109,12,7){186 660} | ~PE\_Get( 109,12,8){186 660} | ~PE\_Get( 110,12,9){186 660} |
| Затраты на приобретение активов | ~PE\_Get( 109,13,0){21 012 000} | ~PE\_Get( 109,13,1){} | ~PE\_Get( 109,13,2){} | ~PE\_Get( 109,13,3){} | ~PE\_Get( 109,13,4){} | ~PE\_Get( 109,13,5){} | ~PE\_Get( 109,13,6){} | ~PE\_Get( 109,13,7){} | ~PE\_Get( 109,13,8){} | ~PE\_Get( 110,13,9){} |
| Другие издержки подготовительного периода | ~PE\_Get( 109,14,0){655 000} | ~PE\_Get( 109,14,1){} | ~PE\_Get( 109,14,2){} | ~PE\_Get( 109,14,3){} | ~PE\_Get( 109,14,4){} | ~PE\_Get( 109,14,5){} | ~PE\_Get( 109,14,6){} | ~PE\_Get( 109,14,7){} | ~PE\_Get( 109,14,8){} | ~PE\_Get( 110,14,9){} |
| Кэш-фло от инвестиционной деятельности | ~PE\_Get( 109,19,0){-21 667 000} | ~PE\_Get( 109,19,1){} | ~PE\_Get( 109,19,2){} | ~PE\_Get( 109,19,3){} | ~PE\_Get( 109,19,4){} | ~PE\_Get( 109,19,5){} | ~PE\_Get( 109,19,6){} | ~PE\_Get( 109,19,7){} | ~PE\_Get( 109,19,8){} | ~PE\_Get( 110,19,9){} |
| Баланс наличности на начало периода | ~PE\_Get( 109,27,0){8 667 000} | ~PE\_Get( 109,27,1){} | ~PE\_Get( 109,27,2){223 067} | ~PE\_Get( 109,27,3){442 667} | ~PE\_Get( 109,27,4){662 267} | ~PE\_Get( 109,27,5){881 177} | ~PE\_Get( 109,27,6){1 067 837} | ~PE\_Get( 109,27,7){1 254 497} | ~PE\_Get( 109,27,8){1 441 157} | ~PE\_Get( 110,27,9){1 627 817} |
| Баланс наличности на конец периода | ~PE\_Get( 109,28,0){} | ~PE\_Get( 109,28,1){223 067} | ~PE\_Get( 109,28,2){442 667} | ~PE\_Get( 109,28,3){662 267} | ~PE\_Get( 109,28,4){881 177} | ~PE\_Get( 109,28,5){1 067 837} | ~PE\_Get( 109,28,6){1 254 497} | ~PE\_Get( 109,28,7){1 441 157} | ~PE\_Get( 109,28,8){1 627 817} | ~PE\_Get( 110,28,9){1 814 477} |

|  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
|  |  |  |  |  |  |  |  |
| Строка | 6.2017 | 7.2017 | 8.2017 | 9.2017 | 10.2017 | 11.2017 | 12.2017 |
|  |  |  |  |  |  |  |  |
| Поступления от продаж | ~PE\_Get( 110,0,10){600 000} | ~PE\_Get( 110,0,11){600 000} | ~PE\_Get( 110,0,12){600 000} | ~PE\_Get( 110,0,13){603 860} | ~PE\_Get( 110,0,14){607 746} | ~PE\_Get( 110,0,15){611 656} | ~PE\_Get( 110,0,16){615 591} |
| Затраты на материалы и комплектующие | ~PE\_Get( 110,1,10){210 000} | ~PE\_Get( 110,1,11){210 000} | ~PE\_Get( 110,1,12){210 000} | ~PE\_Get( 110,1,13){211 351} | ~PE\_Get( 110,1,14){212 711} | ~PE\_Get( 110,1,15){214 080} | ~PE\_Get( 110,1,16){215 457} |
| Суммарные прямые издержки | ~PE\_Get( 110,3,10){210 000} | ~PE\_Get( 110,3,11){210 000} | ~PE\_Get( 110,3,12){210 000} | ~PE\_Get( 110,3,13){211 351} | ~PE\_Get( 110,3,14){212 711} | ~PE\_Get( 110,3,15){214 080} | ~PE\_Get( 110,3,16){215 457} |
| Общие издержки | ~PE\_Get( 110,4,10){4 000} | ~PE\_Get( 110,4,11){4 000} | ~PE\_Get( 110,4,12){4 000} | ~PE\_Get( 110,4,13){4 016} | ~PE\_Get( 110,4,14){4 033} | ~PE\_Get( 110,4,15){4 049} | ~PE\_Get( 110,4,16){4 066} |
| Затраты на персонал | ~PE\_Get( 110,5,10){128 000} | ~PE\_Get( 110,5,11){128 000} | ~PE\_Get( 110,5,12){128 000} | ~PE\_Get( 110,5,13){128 309} | ~PE\_Get( 110,5,14){128 626} | ~PE\_Get( 110,5,15){128 943} | ~PE\_Get( 110,5,16){129 261} |
| Суммарные постоянные издержки | ~PE\_Get( 110,6,10){132 000} | ~PE\_Get( 110,6,11){132 000} | ~PE\_Get( 110,6,12){132 000} | ~PE\_Get( 110,6,13){132 325} | ~PE\_Get( 110,6,14){132 658} | ~PE\_Get( 110,6,15){132 992} | ~PE\_Get( 110,6,16){133 326} |
| Другие поступления | ~PE\_Get( 110,9,10){} | ~PE\_Get( 110,9,11){} | ~PE\_Get( 110,9,12){} | ~PE\_Get( 110,9,13){} | ~PE\_Get( 110,9,14){} | ~PE\_Get( 110,9,15){} | ~PE\_Get( 110,9,16){} |
| Налоги | ~PE\_Get( 110,11,10){71 340} | ~PE\_Get( 110,11,11){71 340} | ~PE\_Get( 110,11,12){71 340} | ~PE\_Get( 110,11,13){71 433} | ~PE\_Get( 110,11,14){42 657} | ~PE\_Get( 110,11,15){43 067} | ~PE\_Get( 110,11,16){43 479} |
| Кэш-фло от операционной деятельности | ~PE\_Get( 110,12,10){186 660} | ~PE\_Get( 110,12,11){186 660} | ~PE\_Get( 110,12,12){186 660} | ~PE\_Get( 110,12,13){188 751} | ~PE\_Get( 110,12,14){219 719} | ~PE\_Get( 110,12,15){221 518} | ~PE\_Get( 110,12,16){223 329} |
| Затраты на приобретение активов | ~PE\_Get( 110,13,10){} | ~PE\_Get( 110,13,11){} | ~PE\_Get( 110,13,12){} | ~PE\_Get( 110,13,13){} | ~PE\_Get( 110,13,14){} | ~PE\_Get( 110,13,15){} | ~PE\_Get( 110,13,16){} |
| Другие издержки подготовительного периода | ~PE\_Get( 110,14,10){} | ~PE\_Get( 110,14,11){} | ~PE\_Get( 110,14,12){} | ~PE\_Get( 110,14,13){} | ~PE\_Get( 110,14,14){} | ~PE\_Get( 110,14,15){} | ~PE\_Get( 110,14,16){} |
| Кэш-фло от инвестиционной деятельности | ~PE\_Get( 110,19,10){} | ~PE\_Get( 110,19,11){} | ~PE\_Get( 110,19,12){} | ~PE\_Get( 110,19,13){} | ~PE\_Get( 110,19,14){} | ~PE\_Get( 110,19,15){} | ~PE\_Get( 110,19,16){} |
| Баланс наличности на начало периода | ~PE\_Get( 110,27,10){1 814 477} | ~PE\_Get( 110,27,11){2 001 137} | ~PE\_Get( 110,27,12){2 187 797} | ~PE\_Get( 110,27,13){2 374 457} | ~PE\_Get( 110,27,14){2 563 208} | ~PE\_Get( 110,27,15){2 782 927} | ~PE\_Get( 110,27,16){3 004 445} |
| Баланс наличности на конец периода | ~PE\_Get( 110,28,10){2 001 137} | ~PE\_Get( 110,28,11){2 187 797} | ~PE\_Get( 110,28,12){2 374 457} | ~PE\_Get( 110,28,13){2 563 208} | ~PE\_Get( 110,28,14){2 782 927} | ~PE\_Get( 110,28,15){3 004 445} | ~PE\_Get( 110,28,16){3 227 774} |

***Кэш-фло (руб.)***

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| Строка | 1.2018 | 2.2018 | 3.2018 | 4.2018 | 5.2018 | 6.2018 | 7.2018 | 8.2018 |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| Поступления от продаж | ~PE\_Get( 111,0,17){660 856} | ~PE\_Get( 111,0,18){665 108} | ~PE\_Get( 111,0,19){669 387} | ~PE\_Get( 111,0,20){673 694} | ~PE\_Get( 111,0,21){678 028} | ~PE\_Get( 111,0,22){682 391} | ~PE\_Get( 111,0,23){686 781} | ~PE\_Get( 111,0,24){691 200} |
| Затраты на материалы и комплектующие | ~PE\_Get( 111,1,17){231 299} | ~PE\_Get( 111,1,18){232 788} | ~PE\_Get( 111,1,19){234 285} | ~PE\_Get( 111,1,20){235 793} | ~PE\_Get( 111,1,21){237 310} | ~PE\_Get( 111,1,22){238 837} | ~PE\_Get( 111,1,23){240 373} | ~PE\_Get( 111,1,24){241 920} |
| Суммарные прямые издержки | ~PE\_Get( 111,3,17){231 299} | ~PE\_Get( 111,3,18){232 788} | ~PE\_Get( 111,3,19){234 285} | ~PE\_Get( 111,3,20){235 793} | ~PE\_Get( 111,3,21){237 310} | ~PE\_Get( 111,3,22){238 837} | ~PE\_Get( 111,3,23){240 373} | ~PE\_Get( 111,3,24){241 920} |
| Общие издержки | ~PE\_Get( 111,4,17){4 082} | ~PE\_Get( 111,4,18){4 099} | ~PE\_Get( 111,4,19){4 115} | ~PE\_Get( 111,4,20){4 132} | ~PE\_Get( 111,4,21){4 149} | ~PE\_Get( 111,4,22){4 166} | ~PE\_Get( 111,4,23){4 183} | ~PE\_Get( 111,4,24){4 200} |
| Затраты на персонал | ~PE\_Get( 111,5,17){129 580} | ~PE\_Get( 111,5,18){129 899} | ~PE\_Get( 111,5,19){130 220} | ~PE\_Get( 111,5,20){130 541} | ~PE\_Get( 111,5,21){130 863} | ~PE\_Get( 111,5,22){131 185} | ~PE\_Get( 111,5,23){131 509} | ~PE\_Get( 111,5,24){131 833} |
| Суммарные постоянные издержки | ~PE\_Get( 111,6,17){133 662} | ~PE\_Get( 111,6,18){133 998} | ~PE\_Get( 111,6,19){134 335} | ~PE\_Get( 111,6,20){134 673} | ~PE\_Get( 111,6,21){135 012} | ~PE\_Get( 111,6,22){135 351} | ~PE\_Get( 111,6,23){135 692} | ~PE\_Get( 111,6,24){136 033} |
| Другие поступления | ~PE\_Get( 111,9,17){} | ~PE\_Get( 111,9,18){} | ~PE\_Get( 111,9,19){} | ~PE\_Get( 111,9,20){} | ~PE\_Get( 111,9,21){} | ~PE\_Get( 111,9,22){} | ~PE\_Get( 111,9,23){} | ~PE\_Get( 111,9,24){} |
| Налоги | ~PE\_Get( 111,11,17){43 894} | ~PE\_Get( 111,11,18){48 338} | ~PE\_Get( 111,11,19){48 784} | ~PE\_Get( 111,11,20){49 233} | ~PE\_Get( 111,11,21){49 684} | ~PE\_Get( 111,11,22){50 138} | ~PE\_Get( 111,11,23){50 595} | ~PE\_Get( 111,11,24){51 055} |
| Кэш-фло от операционной деятельности | ~PE\_Get( 111,12,17){252 000} | ~PE\_Get( 111,12,18){249 983} | ~PE\_Get( 111,12,19){251 982} | ~PE\_Get( 111,12,20){253 995} | ~PE\_Get( 111,12,21){256 022} | ~PE\_Get( 111,12,22){258 064} | ~PE\_Get( 111,12,23){260 121} | ~PE\_Get( 111,12,24){262 192} |
| Затраты на приобретение активов | ~PE\_Get( 111,13,17){} | ~PE\_Get( 111,13,18){} | ~PE\_Get( 111,13,19){} | ~PE\_Get( 111,13,20){} | ~PE\_Get( 111,13,21){} | ~PE\_Get( 111,13,22){} | ~PE\_Get( 111,13,23){} | ~PE\_Get( 111,13,24){} |
| Другие издержки подготовительного периода | ~PE\_Get( 111,14,17){} | ~PE\_Get( 111,14,18){} | ~PE\_Get( 111,14,19){} | ~PE\_Get( 111,14,20){} | ~PE\_Get( 111,14,21){} | ~PE\_Get( 111,14,22){} | ~PE\_Get( 111,14,23){} | ~PE\_Get( 111,14,24){} |
| Кэш-фло от инвестиционной деятельности | ~PE\_Get( 111,19,17){} | ~PE\_Get( 111,19,18){} | ~PE\_Get( 111,19,19){} | ~PE\_Get( 111,19,20){} | ~PE\_Get( 111,19,21){} | ~PE\_Get( 111,19,22){} | ~PE\_Get( 111,19,23){} | ~PE\_Get( 111,19,24){} |
| Баланс наличности на начало периода | ~PE\_Get( 111,27,17){3 227 774} | ~PE\_Get( 111,27,18){3 479 774} | ~PE\_Get( 111,27,19){3 729 758} | ~PE\_Get( 111,27,20){3 981 740} | ~PE\_Get( 111,27,21){4 235 735} | ~PE\_Get( 111,27,22){4 491 757} | ~PE\_Get( 111,27,23){4 749 821} | ~PE\_Get( 111,27,24){5 009 942} |
| Баланс наличности на конец периода | ~PE\_Get( 111,28,17){3 479 774} | ~PE\_Get( 111,28,18){3 729 758} | ~PE\_Get( 111,28,19){3 981 740} | ~PE\_Get( 111,28,20){4 235 735} | ~PE\_Get( 111,28,21){4 491 757} | ~PE\_Get( 111,28,22){4 749 821} | ~PE\_Get( 111,28,23){5 009 942} | ~PE\_Get( 111,28,24){5 272 133} |

|  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
|  |  |  |  |  |  |  |  |
| Строка | 9.2018 | 10.2018 | 11.2018 | 12.2018 | 2019 год | 2020 год | 1-7.2021 |
|  |  |  |  |  |  |  |  |
| Поступления от продаж | ~PE\_Get( 112,0,25){695 647} | ~PE\_Get( 112,0,26){700 123} | ~PE\_Get( 112,0,27){704 628} | ~PE\_Get( 112,0,28){709 161} | ~PE\_Get( 112,0,29){8 874 363} | ~PE\_Get( 112,0,30){10 183 332} | ~PE\_Get( 112,0,31){6 312 428} |
| Затраты на материалы и комплектующие | ~PE\_Get( 112,1,25){243 477} | ~PE\_Get( 112,1,26){245 043} | ~PE\_Get( 112,1,27){246 620} | ~PE\_Get( 112,1,28){248 206} | ~PE\_Get( 112,1,29){3 106 027} | ~PE\_Get( 112,1,30){3 564 166} | ~PE\_Get( 112,1,31){2 209 350} |
| Суммарные прямые издержки | ~PE\_Get( 112,3,25){243 477} | ~PE\_Get( 112,3,26){245 043} | ~PE\_Get( 112,3,27){246 620} | ~PE\_Get( 112,3,28){248 206} | ~PE\_Get( 112,3,29){3 106 027} | ~PE\_Get( 112,3,30){3 564 166} | ~PE\_Get( 112,3,31){2 209 350} |
| Общие издержки | ~PE\_Get( 112,4,25){4 217} | ~PE\_Get( 112,4,26){4 234} | ~PE\_Get( 112,4,27){4 252} | ~PE\_Get( 112,4,28){4 269} | ~PE\_Get( 112,4,29){52 603} | ~PE\_Get( 112,4,30){55 234} | ~PE\_Get( 112,4,31){33 486} |
| Затраты на персонал | ~PE\_Get( 112,5,25){132 158} | ~PE\_Get( 112,5,26){132 484} | ~PE\_Get( 112,5,27){132 811} | ~PE\_Get( 112,5,28){133 139} | ~PE\_Get( 112,5,29){1 623 508} | ~PE\_Get( 112,5,30){1 672 213} | ~PE\_Get( 112,5,31){998 529} |
| Суммарные постоянные издержки | ~PE\_Get( 112,6,25){136 375} | ~PE\_Get( 112,6,26){136 719} | ~PE\_Get( 112,6,27){137 063} | ~PE\_Get( 112,6,28){137 407} | ~PE\_Get( 112,6,29){1 676 111} | ~PE\_Get( 112,6,30){1 727 447} | ~PE\_Get( 112,6,31){1 032 016} |
| Другие поступления | ~PE\_Get( 112,9,25){} | ~PE\_Get( 112,9,26){} | ~PE\_Get( 112,9,27){} | ~PE\_Get( 112,9,28){} | ~PE\_Get( 112,9,29){} | ~PE\_Get( 112,9,30){} | ~PE\_Get( 112,9,31){} |
| Налоги | ~PE\_Get( 112,11,25){51 518} | ~PE\_Get( 112,11,26){51 983} | ~PE\_Get( 112,11,27){52 451} | ~PE\_Get( 112,11,28){52 923} | ~PE\_Get( 112,11,29){672 895} | ~PE\_Get( 112,11,30){799 781} | ~PE\_Get( 112,11,31){507 558} |
| Кэш-фло от операционной деятельности | ~PE\_Get( 112,12,25){264 278} | ~PE\_Get( 112,12,26){266 378} | ~PE\_Get( 112,12,27){268 494} | ~PE\_Get( 112,12,28){270 625} | ~PE\_Get( 112,12,29){3 419 329} | ~PE\_Get( 112,12,30){4 091 938} | ~PE\_Get( 112,12,31){2 563 504} |
| Затраты на приобретение активов | ~PE\_Get( 112,13,25){} | ~PE\_Get( 112,13,26){} | ~PE\_Get( 112,13,27){} | ~PE\_Get( 112,13,28){} | ~PE\_Get( 112,13,29){} | ~PE\_Get( 112,13,30){} | ~PE\_Get( 112,13,31){} |
| Другие издержки подготовительного периода | ~PE\_Get( 112,14,25){} | ~PE\_Get( 112,14,26){} | ~PE\_Get( 112,14,27){} | ~PE\_Get( 112,14,28){} | ~PE\_Get( 112,14,29){} | ~PE\_Get( 112,14,30){} | ~PE\_Get( 112,14,31){} |
| Кэш-фло от инвестиционной деятельности | ~PE\_Get( 112,19,25){} | ~PE\_Get( 112,19,26){} | ~PE\_Get( 112,19,27){} | ~PE\_Get( 112,19,28){} | ~PE\_Get( 112,19,29){} | ~PE\_Get( 112,19,30){} | ~PE\_Get( 112,19,31){} |
| Баланс наличности на начало периода | ~PE\_Get( 112,27,25){5 272 133} | ~PE\_Get( 112,27,26){5 536 411} | ~PE\_Get( 112,27,27){5 802 789} | ~PE\_Get( 112,27,28){6 071 283} | ~PE\_Get( 112,27,29){6 341 908} | ~PE\_Get( 112,27,30){9 761 237} | ~PE\_Get( 112,27,31){13 853 175} |
| Баланс наличности на конец периода | ~PE\_Get( 112,28,25){5 536 411} | ~PE\_Get( 112,28,26){5 802 789} | ~PE\_Get( 112,28,27){6 071 283} | ~PE\_Get( 112,28,28){6 341 908} | ~PE\_Get( 112,28,29){9 761 237} | ~PE\_Get( 112,28,30){13 853 175} | ~PE\_Get( 112,28,31){16 416 680} |

## Экономическая эффективность бизнес-плана по показателям срока окупаемости, индекса рентабельности, внутренней нормы доходности, индекса доходности

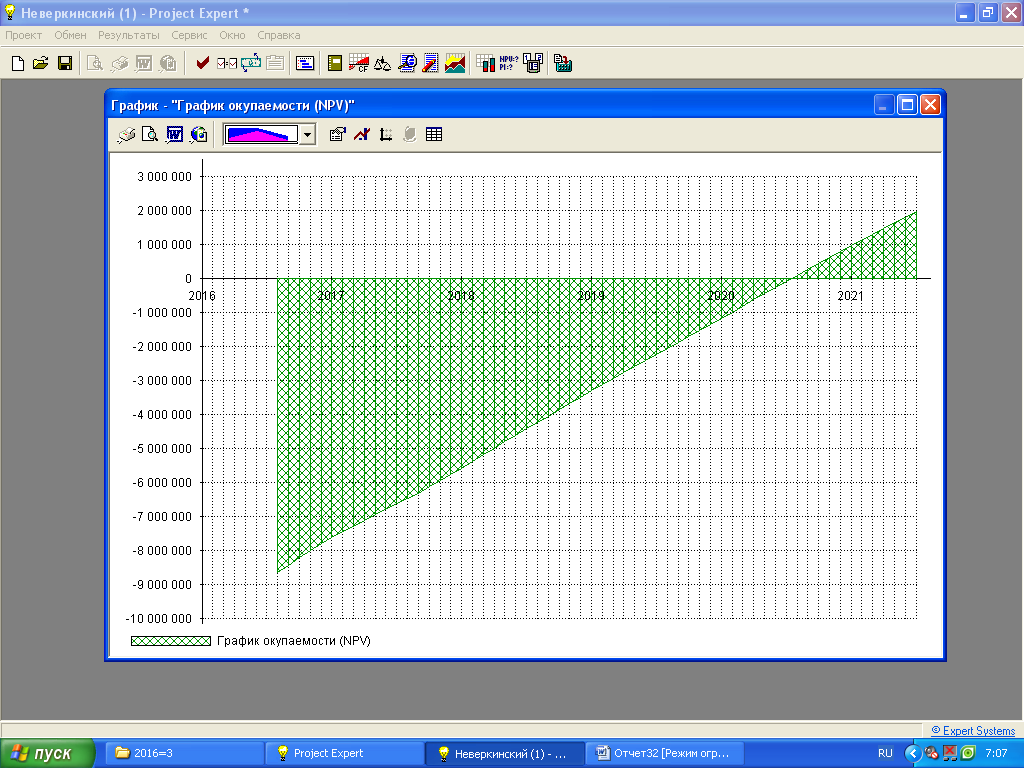
|  |  |
| --- | --- |
| Показатель | Значение |
| Ставка дисконтирования, % | ~PE\_Get( 121,0,0){18,00} |
| Период окупаемости - PB, мес. | ~PE\_Get( 121,1,0){38} |
| Дисконтированный период окупаемости - DPB, мес. | ~PE\_Get( 121,2,0){49} |
| Чистый приведенный доход - NPV | ~PE\_Get( 121,4,0){1 943 090} |
| Индекс прибыльности - PI | ~PE\_Get( 121,5,0){1,22} |
| Внутренняя норма рентабельности - IRR, % | ~PE\_Get( 121,6,0){28,44} |

## Срок окупаемости

Срок окупаемости бизнес-плана простой и с дисконтированием составляет **49 месяцев**.

График окупаемости (NPV)~PE\_Object(0,7,0,0){

}



## Инвестиционный план проекта

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| № | Наименование этапа | Длительность | Дата начала | Дата окончания | Стоимость этапа, руб. |
| 1 | Закупка оборудования | 10 | 01.08.2016 | 10.08.2016 | 21 012 000 |
| 2 | Монтаж оборудования | 22 | 10.08.2016 | 31.08.2016 | 655 000 |
| 3 | Производство (Творог) |  | 01.09.2016 |  |  |
| 4 | Производство (Сметана) |  | 01.09.2016 |  |  |

## Прогноз баланса и отчета о финансовых результатах

***Баланс (руб.)***

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| Строка | 8.2016 | 9.2016 | 10.2016 | 11.2016 | 12.2016 | 1.2017 | 2.2017 | 3.2017 |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| Денежные средства | ~PE\_Get( 113,0,0){} | ~PE\_Get( 113,0,1){223 067} | ~PE\_Get( 113,0,2){442 667} | ~PE\_Get( 113,0,3){662 267} | ~PE\_Get( 113,0,4){881 177} | ~PE\_Get( 113,0,5){1 067 837} | ~PE\_Get( 113,0,6){1 254 497} | ~PE\_Get( 113,0,7){1 441 157} |
| Суммарные текущие активы | ~PE\_Get( 113,7,0){} | ~PE\_Get( 113,7,1){223 067} | ~PE\_Get( 113,7,2){442 667} | ~PE\_Get( 113,7,3){662 267} | ~PE\_Get( 113,7,4){881 177} | ~PE\_Get( 113,7,5){1 067 837} | ~PE\_Get( 113,7,6){1 254 497} | ~PE\_Get( 113,7,7){1 441 157} |
| Основные средства | ~PE\_Get( 113,8,0){21 012 000} | ~PE\_Get( 113,8,1){21 012 000} | ~PE\_Get( 113,8,2){21 012 000} | ~PE\_Get( 113,8,3){21 012 000} | ~PE\_Get( 113,8,4){21 012 000} | ~PE\_Get( 113,8,5){21 012 000} | ~PE\_Get( 113,8,6){21 012 000} | ~PE\_Get( 113,8,7){21 012 000} |
| Накопленная амортизация | ~PE\_Get( 113,9,0){} | ~PE\_Get( 113,9,1){} | ~PE\_Get( 113,9,2){} | ~PE\_Get( 113,9,3){} | ~PE\_Get( 113,9,4){} | ~PE\_Get( 113,9,5){} | ~PE\_Get( 113,9,6){} | ~PE\_Get( 113,9,7){} |
| Остаточная стоимость основных средств: | ~PE\_Get( 113,10,0){21 012 000} | ~PE\_Get( 113,10,1){21 012 000} | ~PE\_Get( 113,10,2){21 012 000} | ~PE\_Get( 113,10,3){21 012 000} | ~PE\_Get( 113,10,4){21 012 000} | ~PE\_Get( 113,10,5){21 012 000} | ~PE\_Get( 113,10,6){21 012 000} | ~PE\_Get( 113,10,7){21 012 000} |
| Оборудование | ~PE\_Get( 113,13,0){21 012 000} | ~PE\_Get( 113,13,1){21 012 000} | ~PE\_Get( 113,13,2){21 012 000} | ~PE\_Get( 113,13,3){21 012 000} | ~PE\_Get( 113,13,4){21 012 000} | ~PE\_Get( 113,13,5){21 012 000} | ~PE\_Get( 113,13,6){21 012 000} | ~PE\_Get( 113,13,7){21 012 000} |
| СУММАРНЫЙ АКТИВ | ~PE\_Get( 113,19,0){21 012 000} | ~PE\_Get( 113,19,1){21 235 067} | ~PE\_Get( 113,19,2){21 454 667} | ~PE\_Get( 113,19,3){21 674 267} | ~PE\_Get( 113,19,4){21 893 177} | ~PE\_Get( 113,19,5){22 079 837} | ~PE\_Get( 113,19,6){22 266 497} | ~PE\_Get( 113,19,7){22 453 157} |
| Отсроченные налоговые платежи | ~PE\_Get( 113,20,0){} | ~PE\_Get( 113,20,1){} | ~PE\_Get( 113,20,2){} | ~PE\_Get( 113,20,3){690} | ~PE\_Get( 113,20,4){32 940} | ~PE\_Get( 113,20,5){32 940} | ~PE\_Get( 113,20,6){32 940} | ~PE\_Get( 113,20,7){32 940} |
| Счета к оплате | ~PE\_Get( 113,22,0){} | ~PE\_Get( 113,22,1){2 667} | ~PE\_Get( 113,22,2){2 667} | ~PE\_Get( 113,22,3){2 667} | ~PE\_Get( 113,22,4){2 667} | ~PE\_Get( 113,22,5){2 667} | ~PE\_Get( 113,22,6){2 667} | ~PE\_Get( 113,22,7){2 667} |
| Суммарные краткосрочные обязательства | ~PE\_Get( 113,24,0){} | ~PE\_Get( 113,24,1){2 667} | ~PE\_Get( 113,24,2){2 667} | ~PE\_Get( 113,24,3){3 357} | ~PE\_Get( 113,24,4){35 607} | ~PE\_Get( 113,24,5){35 607} | ~PE\_Get( 113,24,6){35 607} | ~PE\_Get( 113,24,7){35 607} |
| Капитал внесенный сверх номинала | ~PE\_Get( 113,28,0){1 000 000} | ~PE\_Get( 113,28,1){1 000 000} | ~PE\_Get( 113,28,2){1 000 000} | ~PE\_Get( 113,28,3){1 000 000} | ~PE\_Get( 113,28,4){1 000 000} | ~PE\_Get( 113,28,5){1 000 000} | ~PE\_Get( 113,28,6){1 000 000} | ~PE\_Get( 113,28,7){1 000 000} |
| Добавочный капитал | ~PE\_Get( 113,30,0){7 667 000} | ~PE\_Get( 113,30,1){7 667 000} | ~PE\_Get( 113,30,2){7 667 000} | ~PE\_Get( 113,30,3){7 667 000} | ~PE\_Get( 113,30,4){7 667 000} | ~PE\_Get( 113,30,5){7 667 000} | ~PE\_Get( 113,30,6){7 667 000} | ~PE\_Get( 113,30,7){7 667 000} |
| Нераспределенная прибыль | ~PE\_Get( 113,31,0){12 345 000} | ~PE\_Get( 113,31,1){12 565 400} | ~PE\_Get( 113,31,2){12 785 000} | ~PE\_Get( 113,31,3){13 003 910} | ~PE\_Get( 113,31,4){13 190 570} | ~PE\_Get( 113,31,5){13 377 230} | ~PE\_Get( 113,31,6){13 563 890} | ~PE\_Get( 113,31,7){13 750 550} |
| Суммарный собственный капитал | ~PE\_Get( 113,32,0){21 012 000} | ~PE\_Get( 113,32,1){21 232 400} | ~PE\_Get( 113,32,2){21 452 000} | ~PE\_Get( 113,32,3){21 670 910} | ~PE\_Get( 113,32,4){21 857 570} | ~PE\_Get( 113,32,5){22 044 230} | ~PE\_Get( 113,32,6){22 230 890} | ~PE\_Get( 113,32,7){22 417 550} |
| СУММАРНЫЙ ПАССИВ | ~PE\_Get( 113,33,0){21 012 000} | ~PE\_Get( 113,33,1){21 235 067} | ~PE\_Get( 113,33,2){21 454 667} | ~PE\_Get( 113,33,3){21 674 267} | ~PE\_Get( 113,33,4){21 893 177} | ~PE\_Get( 113,33,5){22 079 837} | ~PE\_Get( 113,33,6){22 266 497} | ~PE\_Get( 113,33,7){22 453 157} |

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| Строка | 4.2017 | 5.2017 | 6.2017 | 7.2017 | 8.2017 | 9.2017 | 10.2017 | 11.2017 |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| Денежные средства | ~PE\_Get( 114,0,8){1 627 817} | ~PE\_Get( 114,0,9){1 814 477} | ~PE\_Get( 114,0,10){2 001 137} | ~PE\_Get( 114,0,11){2 187 797} | ~PE\_Get( 114,0,12){2 374 457} | ~PE\_Get( 114,0,13){2 563 208} | ~PE\_Get( 114,0,14){2 782 927} | ~PE\_Get( 114,0,15){3 004 445} |
| Суммарные текущие активы | ~PE\_Get( 114,7,8){1 627 817} | ~PE\_Get( 114,7,9){1 814 477} | ~PE\_Get( 114,7,10){2 001 137} | ~PE\_Get( 114,7,11){2 187 797} | ~PE\_Get( 114,7,12){2 374 457} | ~PE\_Get( 114,7,13){2 563 208} | ~PE\_Get( 114,7,14){2 782 927} | ~PE\_Get( 114,7,15){3 004 445} |
| Основные средства | ~PE\_Get( 114,8,8){21 012 000} | ~PE\_Get( 114,8,9){21 012 000} | ~PE\_Get( 114,8,10){21 012 000} | ~PE\_Get( 114,8,11){21 012 000} | ~PE\_Get( 114,8,12){21 012 000} | ~PE\_Get( 114,8,13){21 012 000} | ~PE\_Get( 114,8,14){21 012 000} | ~PE\_Get( 114,8,15){21 012 000} |
| Накопленная амортизация | ~PE\_Get( 114,9,8){} | ~PE\_Get( 114,9,9){} | ~PE\_Get( 114,9,10){} | ~PE\_Get( 114,9,11){} | ~PE\_Get( 114,9,12){} | ~PE\_Get( 114,9,13){194 556} | ~PE\_Get( 114,9,14){389 111} | ~PE\_Get( 114,9,15){583 667} |
| Остаточная стоимость основных средств: | ~PE\_Get( 114,10,8){21 012 000} | ~PE\_Get( 114,10,9){21 012 000} | ~PE\_Get( 114,10,10){21 012 000} | ~PE\_Get( 114,10,11){21 012 000} | ~PE\_Get( 114,10,12){21 012 000} | ~PE\_Get( 114,10,13){20 817 444} | ~PE\_Get( 114,10,14){20 622 889} | ~PE\_Get( 114,10,15){20 428 333} |
| Оборудование | ~PE\_Get( 114,13,8){21 012 000} | ~PE\_Get( 114,13,9){21 012 000} | ~PE\_Get( 114,13,10){21 012 000} | ~PE\_Get( 114,13,11){21 012 000} | ~PE\_Get( 114,13,12){21 012 000} | ~PE\_Get( 114,13,13){20 817 444} | ~PE\_Get( 114,13,14){20 622 889} | ~PE\_Get( 114,13,15){20 428 333} |
| СУММАРНЫЙ АКТИВ | ~PE\_Get( 114,19,8){22 639 817} | ~PE\_Get( 114,19,9){22 826 477} | ~PE\_Get( 114,19,10){23 013 137} | ~PE\_Get( 114,19,11){23 199 797} | ~PE\_Get( 114,19,12){23 386 457} | ~PE\_Get( 114,19,13){23 380 652} | ~PE\_Get( 114,19,14){23 405 816} | ~PE\_Get( 114,19,15){23 432 778} |
| Отсроченные налоговые платежи | ~PE\_Get( 114,20,8){32 940} | ~PE\_Get( 114,20,9){32 940} | ~PE\_Get( 114,20,10){32 940} | ~PE\_Get( 114,20,11){32 940} | ~PE\_Get( 114,20,12){32 940} | ~PE\_Get( 114,20,13){4 069} | ~PE\_Get( 114,20,14){4 384} | ~PE\_Get( 114,20,15){4 701} |
| Счета к оплате | ~PE\_Get( 114,22,8){2 667} | ~PE\_Get( 114,22,9){2 667} | ~PE\_Get( 114,22,10){2 667} | ~PE\_Get( 114,22,11){2 667} | ~PE\_Get( 114,22,12){2 667} | ~PE\_Get( 114,22,13){2 673} | ~PE\_Get( 114,22,14){2 680} | ~PE\_Get( 114,22,15){2 686} |
| Суммарные краткосрочные обязательства | ~PE\_Get( 114,24,8){35 607} | ~PE\_Get( 114,24,9){35 607} | ~PE\_Get( 114,24,10){35 607} | ~PE\_Get( 114,24,11){35 607} | ~PE\_Get( 114,24,12){35 607} | ~PE\_Get( 114,24,13){6 743} | ~PE\_Get( 114,24,14){7 064} | ~PE\_Get( 114,24,15){7 387} |
| Капитал внесенный сверх номинала | ~PE\_Get( 114,28,8){1 000 000} | ~PE\_Get( 114,28,9){1 000 000} | ~PE\_Get( 114,28,10){1 000 000} | ~PE\_Get( 114,28,11){1 000 000} | ~PE\_Get( 114,28,12){1 000 000} | ~PE\_Get( 114,28,13){1 000 000} | ~PE\_Get( 114,28,14){1 000 000} | ~PE\_Get( 114,28,15){1 000 000} |
| Добавочный капитал | ~PE\_Get( 114,30,8){7 667 000} | ~PE\_Get( 114,30,9){7 667 000} | ~PE\_Get( 114,30,10){7 667 000} | ~PE\_Get( 114,30,11){7 667 000} | ~PE\_Get( 114,30,12){7 667 000} | ~PE\_Get( 114,30,13){7 667 000} | ~PE\_Get( 114,30,14){7 667 000} | ~PE\_Get( 114,30,15){7 667 000} |
| Нераспределенная прибыль | ~PE\_Get( 114,31,8){13 937 210} | ~PE\_Get( 114,31,9){14 123 870} | ~PE\_Get( 114,31,10){14 310 530} | ~PE\_Get( 114,31,11){14 497 190} | ~PE\_Get( 114,31,12){14 683 850} | ~PE\_Get( 114,31,13){14 706 910} | ~PE\_Get( 114,31,14){14 731 752} | ~PE\_Get( 114,31,15){14 758 391} |
| Суммарный собственный капитал | ~PE\_Get( 114,32,8){22 604 210} | ~PE\_Get( 114,32,9){22 790 870} | ~PE\_Get( 114,32,10){22 977 530} | ~PE\_Get( 114,32,11){23 164 190} | ~PE\_Get( 114,32,12){23 350 850} | ~PE\_Get( 114,32,13){23 373 910} | ~PE\_Get( 114,32,14){23 398 752} | ~PE\_Get( 114,32,15){23 425 391} |
| СУММАРНЫЙ ПАССИВ | ~PE\_Get( 114,33,8){22 639 817} | ~PE\_Get( 114,33,9){22 826 477} | ~PE\_Get( 114,33,10){23 013 137} | ~PE\_Get( 114,33,11){23 199 797} | ~PE\_Get( 114,33,12){23 386 457} | ~PE\_Get( 114,33,13){23 380 652} | ~PE\_Get( 114,33,14){23 405 816} | ~PE\_Get( 114,33,15){23 432 778} |

***Баланс (руб.)***

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| Строка | 12.2017 | 1.2018 | 2.2018 | 3.2018 | 4.2018 | 5.2018 | 6.2018 | 7.2018 |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| Денежные средства | ~PE\_Get( 115,0,16){3 227 774} | ~PE\_Get( 115,0,17){3 479 774} | ~PE\_Get( 115,0,18){3 729 758} | ~PE\_Get( 115,0,19){3 981 740} | ~PE\_Get( 115,0,20){4 235 735} | ~PE\_Get( 115,0,21){4 491 757} | ~PE\_Get( 115,0,22){4 749 821} | ~PE\_Get( 115,0,23){5 009 942} |
| Суммарные текущие активы | ~PE\_Get( 115,7,16){3 227 774} | ~PE\_Get( 115,7,17){3 479 774} | ~PE\_Get( 115,7,18){3 729 758} | ~PE\_Get( 115,7,19){3 981 740} | ~PE\_Get( 115,7,20){4 235 735} | ~PE\_Get( 115,7,21){4 491 757} | ~PE\_Get( 115,7,22){4 749 821} | ~PE\_Get( 115,7,23){5 009 942} |
| Основные средства | ~PE\_Get( 115,8,16){21 012 000} | ~PE\_Get( 115,8,17){21 012 000} | ~PE\_Get( 115,8,18){21 012 000} | ~PE\_Get( 115,8,19){21 012 000} | ~PE\_Get( 115,8,20){21 012 000} | ~PE\_Get( 115,8,21){21 012 000} | ~PE\_Get( 115,8,22){21 012 000} | ~PE\_Get( 115,8,23){21 012 000} |
| Накопленная амортизация | ~PE\_Get( 115,9,16){778 222} | ~PE\_Get( 115,9,17){972 778} | ~PE\_Get( 115,9,18){1 167 333} | ~PE\_Get( 115,9,19){1 361 889} | ~PE\_Get( 115,9,20){1 556 444} | ~PE\_Get( 115,9,21){1 751 000} | ~PE\_Get( 115,9,22){1 945 556} | ~PE\_Get( 115,9,23){2 140 111} |
| Остаточная стоимость основных средств: | ~PE\_Get( 115,10,16){20 233 778} | ~PE\_Get( 115,10,17){20 039 222} | ~PE\_Get( 115,10,18){19 844 667} | ~PE\_Get( 115,10,19){19 650 111} | ~PE\_Get( 115,10,20){19 455 556} | ~PE\_Get( 115,10,21){19 261 000} | ~PE\_Get( 115,10,22){19 066 444} | ~PE\_Get( 115,10,23){18 871 889} |
| Оборудование | ~PE\_Get( 115,13,16){20 233 778} | ~PE\_Get( 115,13,17){20 039 222} | ~PE\_Get( 115,13,18){19 844 667} | ~PE\_Get( 115,13,19){19 650 111} | ~PE\_Get( 115,13,20){19 455 556} | ~PE\_Get( 115,13,21){19 261 000} | ~PE\_Get( 115,13,22){19 066 444} | ~PE\_Get( 115,13,23){18 871 889} |
| СУММАРНЫЙ АКТИВ | ~PE\_Get( 115,19,16){23 461 552} | ~PE\_Get( 115,19,17){23 518 996} | ~PE\_Get( 115,19,18){23 574 424} | ~PE\_Get( 115,19,19){23 631 851} | ~PE\_Get( 115,19,20){23 691 290} | ~PE\_Get( 115,19,21){23 752 757} | ~PE\_Get( 115,19,22){23 816 266} | ~PE\_Get( 115,19,23){23 881 831} |
| Отсроченные налоговые платежи | ~PE\_Get( 115,20,16){5 020} | ~PE\_Get( 115,20,17){9 369} | ~PE\_Get( 115,20,18){9 718} | ~PE\_Get( 115,20,19){10 071} | ~PE\_Get( 115,20,20){10 426} | ~PE\_Get( 115,20,21){10 783} | ~PE\_Get( 115,20,22){11 143} | ~PE\_Get( 115,20,23){11 505} |
| Счета к оплате | ~PE\_Get( 115,22,16){2 693} | ~PE\_Get( 115,22,17){2 700} | ~PE\_Get( 115,22,18){2 706} | ~PE\_Get( 115,22,19){2 713} | ~PE\_Get( 115,22,20){2 720} | ~PE\_Get( 115,22,21){2 726} | ~PE\_Get( 115,22,22){2 733} | ~PE\_Get( 115,22,23){2 740} |
| Суммарные краткосрочные обязательства | ~PE\_Get( 115,24,16){7 713} | ~PE\_Get( 115,24,17){12 068} | ~PE\_Get( 115,24,18){12 425} | ~PE\_Get( 115,24,19){12 784} | ~PE\_Get( 115,24,20){13 145} | ~PE\_Get( 115,24,21){13 509} | ~PE\_Get( 115,24,22){13 876} | ~PE\_Get( 115,24,23){14 245} |
| Капитал внесенный сверх номинала | ~PE\_Get( 115,28,16){1 000 000} | ~PE\_Get( 115,28,17){1 000 000} | ~PE\_Get( 115,28,18){1 000 000} | ~PE\_Get( 115,28,19){1 000 000} | ~PE\_Get( 115,28,20){1 000 000} | ~PE\_Get( 115,28,21){1 000 000} | ~PE\_Get( 115,28,22){1 000 000} | ~PE\_Get( 115,28,23){1 000 000} |
| Добавочный капитал | ~PE\_Get( 115,30,16){7 667 000} | ~PE\_Get( 115,30,17){7 667 000} | ~PE\_Get( 115,30,18){7 667 000} | ~PE\_Get( 115,30,19){7 667 000} | ~PE\_Get( 115,30,20){7 667 000} | ~PE\_Get( 115,30,21){7 667 000} | ~PE\_Get( 115,30,22){7 667 000} | ~PE\_Get( 115,30,23){7 667 000} |
| Нераспределенная прибыль | ~PE\_Get( 115,31,16){14 786 838} | ~PE\_Get( 115,31,17){14 839 928} | ~PE\_Get( 115,31,18){14 894 999} | ~PE\_Get( 115,31,19){14 952 067} | ~PE\_Get( 115,31,20){15 011 145} | ~PE\_Get( 115,31,21){15 072 248} | ~PE\_Get( 115,31,22){15 135 390} | ~PE\_Get( 115,31,23){15 200 586} |
| Суммарный собственный капитал | ~PE\_Get( 115,32,16){23 453 838} | ~PE\_Get( 115,32,17){23 506 928} | ~PE\_Get( 115,32,18){23 561 999} | ~PE\_Get( 115,32,19){23 619 067} | ~PE\_Get( 115,32,20){23 678 145} | ~PE\_Get( 115,32,21){23 739 248} | ~PE\_Get( 115,32,22){23 802 390} | ~PE\_Get( 115,32,23){23 867 586} |
| СУММАРНЫЙ ПАССИВ | ~PE\_Get( 115,33,16){23 461 552} | ~PE\_Get( 115,33,17){23 518 996} | ~PE\_Get( 115,33,18){23 574 424} | ~PE\_Get( 115,33,19){23 631 851} | ~PE\_Get( 115,33,20){23 691 290} | ~PE\_Get( 115,33,21){23 752 757} | ~PE\_Get( 115,33,22){23 816 266} | ~PE\_Get( 115,33,23){23 881 831} |

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| Строка | 8.2018 | 9.2018 | 10.2018 | 11.2018 | 12.2018 | 2019 год | 2020 год | 1-7.2021 |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| Денежные средства | ~PE\_Get( 116,0,24){5 272 133} | ~PE\_Get( 116,0,25){5 536 411} | ~PE\_Get( 116,0,26){5 802 789} | ~PE\_Get( 116,0,27){6 071 283} | ~PE\_Get( 116,0,28){6 341 908} | ~PE\_Get( 116,0,29){9 761 237} | ~PE\_Get( 116,0,30){13 853 175} | ~PE\_Get( 116,0,31){16 416 680} |
| Суммарные текущие активы | ~PE\_Get( 116,7,24){5 272 133} | ~PE\_Get( 116,7,25){5 536 411} | ~PE\_Get( 116,7,26){5 802 789} | ~PE\_Get( 116,7,27){6 071 283} | ~PE\_Get( 116,7,28){6 341 908} | ~PE\_Get( 116,7,29){9 761 237} | ~PE\_Get( 116,7,30){13 853 175} | ~PE\_Get( 116,7,31){16 416 680} |
| Основные средства | ~PE\_Get( 116,8,24){21 012 000} | ~PE\_Get( 116,8,25){21 012 000} | ~PE\_Get( 116,8,26){21 012 000} | ~PE\_Get( 116,8,27){21 012 000} | ~PE\_Get( 116,8,28){21 012 000} | ~PE\_Get( 116,8,29){21 012 000} | ~PE\_Get( 116,8,30){21 012 000} | ~PE\_Get( 116,8,31){21 012 000} |
| Накопленная амортизация | ~PE\_Get( 116,9,24){2 334 667} | ~PE\_Get( 116,9,25){2 529 222} | ~PE\_Get( 116,9,26){2 723 778} | ~PE\_Get( 116,9,27){2 918 333} | ~PE\_Get( 116,9,28){3 112 889} | ~PE\_Get( 116,9,29){5 447 556} | ~PE\_Get( 116,9,30){7 782 222} | ~PE\_Get( 116,9,31){9 144 111} |
| Остаточная стоимость основных средств: | ~PE\_Get( 116,10,24){18 677 333} | ~PE\_Get( 116,10,25){18 482 778} | ~PE\_Get( 116,10,26){18 288 222} | ~PE\_Get( 116,10,27){18 093 667} | ~PE\_Get( 116,10,28){17 899 111} | ~PE\_Get( 116,10,29){15 564 444} | ~PE\_Get( 116,10,30){13 229 778} | ~PE\_Get( 116,10,31){11 867 889} |
| Оборудование | ~PE\_Get( 116,13,24){18 677 333} | ~PE\_Get( 116,13,25){18 482 778} | ~PE\_Get( 116,13,26){18 288 222} | ~PE\_Get( 116,13,27){18 093 667} | ~PE\_Get( 116,13,28){17 899 111} | ~PE\_Get( 116,13,29){15 564 444} | ~PE\_Get( 116,13,30){13 229 778} | ~PE\_Get( 116,13,31){11 867 889} |
| СУММАРНЫЙ АКТИВ | ~PE\_Get( 116,19,24){23 949 467} | ~PE\_Get( 116,19,25){24 019 189} | ~PE\_Get( 116,19,26){24 091 011} | ~PE\_Get( 116,19,27){24 164 950} | ~PE\_Get( 116,19,28){24 241 019} | ~PE\_Get( 116,19,29){25 325 682} | ~PE\_Get( 116,19,30){27 082 953} | ~PE\_Get( 116,19,31){28 284 569} |
| Отсроченные налоговые платежи | ~PE\_Get( 116,20,24){11 870} | ~PE\_Get( 116,20,25){12 238} | ~PE\_Get( 116,20,26){12 608} | ~PE\_Get( 116,20,27){12 981} | ~PE\_Get( 116,20,28){13 357} | ~PE\_Get( 116,20,29){18 077} | ~PE\_Get( 116,20,30){28 256} | ~PE\_Get( 116,20,31){31 691} |
| Счета к оплате | ~PE\_Get( 116,22,24){2 747} | ~PE\_Get( 116,22,25){2 753} | ~PE\_Get( 116,22,26){2 760} | ~PE\_Get( 116,22,27){2 767} | ~PE\_Get( 116,22,28){2 774} | ~PE\_Get( 116,22,29){2 857} | ~PE\_Get( 116,22,30){2 943} | ~PE\_Get( 116,22,31){2 994} |
| Суммарные краткосрочные обязательства | ~PE\_Get( 116,24,24){14 617} | ~PE\_Get( 116,24,25){14 991} | ~PE\_Get( 116,24,26){15 368} | ~PE\_Get( 116,24,27){15 748} | ~PE\_Get( 116,24,28){16 130} | ~PE\_Get( 116,24,29){20 934} | ~PE\_Get( 116,24,30){31 198} | ~PE\_Get( 116,24,31){34 685} |
| Капитал внесенный сверх номинала | ~PE\_Get( 116,28,24){1 000 000} | ~PE\_Get( 116,28,25){1 000 000} | ~PE\_Get( 116,28,26){1 000 000} | ~PE\_Get( 116,28,27){1 000 000} | ~PE\_Get( 116,28,28){1 000 000} | ~PE\_Get( 116,28,29){1 000 000} | ~PE\_Get( 116,28,30){1 000 000} | ~PE\_Get( 116,28,31){1 000 000} |
| Добавочный капитал | ~PE\_Get( 116,30,24){7 667 000} | ~PE\_Get( 116,30,25){7 667 000} | ~PE\_Get( 116,30,26){7 667 000} | ~PE\_Get( 116,30,27){7 667 000} | ~PE\_Get( 116,30,28){7 667 000} | ~PE\_Get( 116,30,29){7 667 000} | ~PE\_Get( 116,30,30){7 667 000} | ~PE\_Get( 116,30,31){7 667 000} |
| Нераспределенная прибыль | ~PE\_Get( 116,31,24){15 267 850} | ~PE\_Get( 116,31,25){15 337 197} | ~PE\_Get( 116,31,26){15 408 643} | ~PE\_Get( 116,31,27){15 482 202} | ~PE\_Get( 116,31,28){15 557 889} | ~PE\_Get( 116,31,29){16 637 748} | ~PE\_Get( 116,31,30){18 384 754} | ~PE\_Get( 116,31,31){19 582 884} |
| Суммарный собственный капитал | ~PE\_Get( 116,32,24){23 934 850} | ~PE\_Get( 116,32,25){24 004 197} | ~PE\_Get( 116,32,26){24 075 643} | ~PE\_Get( 116,32,27){24 149 202} | ~PE\_Get( 116,32,28){24 224 889} | ~PE\_Get( 116,32,29){25 304 748} | ~PE\_Get( 116,32,30){27 051 754} | ~PE\_Get( 116,32,31){28 249 884} |
| СУММАРНЫЙ ПАССИВ | ~PE\_Get( 116,33,24){23 949 467} | ~PE\_Get( 116,33,25){24 019 189} | ~PE\_Get( 116,33,26){24 091 011} | ~PE\_Get( 116,33,27){24 164 950} | ~PE\_Get( 116,33,28){24 241 019} | ~PE\_Get( 116,33,29){25 325 682} | ~PE\_Get( 116,33,30){27 082 953} | ~PE\_Get( 116,33,31){28 284 569} |

***Финансовые показатели***

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Строка | 8.2016 | 9.2016 | 10.2016 | 11.2016 | 12.2016 | 1.2017 | 2.2017 | 3.2017 | 4.2017 | 5.2017 | 6.2017 |
| Коэффициент текущей ликвидности (CR), % | ~PE\_Get( 117,0,0){} | ~PE\_Get( 117,0,1){8 365} | ~PE\_Get( 117,0,2){16 600} | ~PE\_Get( 117,0,3){19 730} | ~PE\_Get( 117,0,4){2 475} | ~PE\_Get( 117,0,5){2 999} | ~PE\_Get( 117,0,6){3 523} | ~PE\_Get( 117,0,7){4 047} | ~PE\_Get( 117,0,8){4 572} | ~PE\_Get( 118,0,9){5 096} | ~PE\_Get( 118,0,10){5 620} |
| Коэффициент срочной ликвидности (QR), % | ~PE\_Get( 117,1,0){} | ~PE\_Get( 117,1,1){8 365} | ~PE\_Get( 117,1,2){16 600} | ~PE\_Get( 117,1,3){19 730} | ~PE\_Get( 117,1,4){2 475} | ~PE\_Get( 117,1,5){2 999} | ~PE\_Get( 117,1,6){3 523} | ~PE\_Get( 117,1,7){4 047} | ~PE\_Get( 117,1,8){4 572} | ~PE\_Get( 118,1,9){5 096} | ~PE\_Get( 118,1,10){5 620} |
| Чистый оборотный капитал (NWC), руб. | ~PE\_Get( 117,2,0){} | ~PE\_Get( 117,2,1){220 400} | ~PE\_Get( 117,2,2){440 000} | ~PE\_Get( 117,2,3){658 910} | ~PE\_Get( 117,2,4){845 570} | ~PE\_Get( 117,2,5){1 032 230} | ~PE\_Get( 117,2,6){1 218 890} | ~PE\_Get( 117,2,7){1 405 550} | ~PE\_Get( 117,2,8){1 592 210} | ~PE\_Get( 118,2,9){1 778 870} | ~PE\_Get( 118,2,10){1 965 530} |
| Коэфф. оборачиваем. рабочего капитала (NCT) | ~PE\_Get( 117,7,0){} | ~PE\_Get( 117,7,1){33} | ~PE\_Get( 117,7,2){16} | ~PE\_Get( 117,7,3){11} | ~PE\_Get( 117,7,4){9} | ~PE\_Get( 117,7,5){7} | ~PE\_Get( 117,7,6){6} | ~PE\_Get( 117,7,7){5} | ~PE\_Get( 117,7,8){5} | ~PE\_Get( 118,7,9){4} | ~PE\_Get( 118,7,10){4} |
| Коэфф. оборачиваем. основных средств (FAT) | ~PE\_Get( 117,8,0){} | ~PE\_Get( 117,8,1){0} | ~PE\_Get( 117,8,2){0} | ~PE\_Get( 117,8,3){0} | ~PE\_Get( 117,8,4){0} | ~PE\_Get( 117,8,5){0} | ~PE\_Get( 117,8,6){0} | ~PE\_Get( 117,8,7){0} | ~PE\_Get( 117,8,8){0} | ~PE\_Get( 118,8,9){0} | ~PE\_Get( 118,8,10){0} |
| Коэфф. рентабельности валовой прибыли (GPM), % | ~PE\_Get( 117,15,0){} | ~PE\_Get( 117,15,1){65} | ~PE\_Get( 117,15,2){65} | ~PE\_Get( 117,15,3){65} | ~PE\_Get( 117,15,4){65} | ~PE\_Get( 117,15,5){65} | ~PE\_Get( 117,15,6){65} | ~PE\_Get( 117,15,7){65} | ~PE\_Get( 117,15,8){65} | ~PE\_Get( 118,15,9){65} | ~PE\_Get( 118,15,10){65} |
| Коэфф. рентабельности операц. прибыли (OPM), % | ~PE\_Get( 117,16,0){} | ~PE\_Get( 117,16,1){37} | ~PE\_Get( 117,16,2){37} | ~PE\_Get( 117,16,3){37} | ~PE\_Get( 117,16,4){37} | ~PE\_Get( 117,16,5){37} | ~PE\_Get( 117,16,6){37} | ~PE\_Get( 117,16,7){37} | ~PE\_Get( 117,16,8){37} | ~PE\_Get( 118,16,9){37} | ~PE\_Get( 118,16,10){37} |
| Коэфф. рентабельности чистой прибыли (NPM), % | ~PE\_Get( 117,17,0){} | ~PE\_Get( 117,17,1){37} | ~PE\_Get( 117,17,2){37} | ~PE\_Get( 117,17,3){36} | ~PE\_Get( 117,17,4){31} | ~PE\_Get( 117,17,5){31} | ~PE\_Get( 117,17,6){31} | ~PE\_Get( 117,17,7){31} | ~PE\_Get( 117,17,8){31} | ~PE\_Get( 118,17,9){31} | ~PE\_Get( 118,17,10){31} |
| Рентабельность оборотных активов (RCA), % | ~PE\_Get( 117,18,0){} | ~PE\_Get( 117,18,1){1 186} | ~PE\_Get( 117,18,2){595} | ~PE\_Get( 117,18,3){397} | ~PE\_Get( 117,18,4){254} | ~PE\_Get( 117,18,5){210} | ~PE\_Get( 117,18,6){179} | ~PE\_Get( 117,18,7){155} | ~PE\_Get( 117,18,8){138} | ~PE\_Get( 118,18,9){123} | ~PE\_Get( 118,18,10){112} |
| Рентабельность внеоборотных активов (RFA), % | ~PE\_Get( 117,19,0){705} | ~PE\_Get( 117,19,1){13} | ~PE\_Get( 117,19,2){13} | ~PE\_Get( 117,19,3){13} | ~PE\_Get( 117,19,4){11} | ~PE\_Get( 117,19,5){11} | ~PE\_Get( 117,19,6){11} | ~PE\_Get( 117,19,7){11} | ~PE\_Get( 117,19,8){11} | ~PE\_Get( 118,19,9){11} | ~PE\_Get( 118,19,10){11} |
| Рентабельность инвестиций (ROI), % | ~PE\_Get( 117,20,0){705} | ~PE\_Get( 117,20,1){12} | ~PE\_Get( 117,20,2){12} | ~PE\_Get( 117,20,3){12} | ~PE\_Get( 117,20,4){10} | ~PE\_Get( 117,20,5){10} | ~PE\_Get( 117,20,6){10} | ~PE\_Get( 117,20,7){10} | ~PE\_Get( 117,20,8){10} | ~PE\_Get( 118,20,9){10} | ~PE\_Get( 118,20,10){10} |
| Рентабельность собственного капитала (ROE), % | ~PE\_Get( 117,21,0){705} | ~PE\_Get( 117,21,1){12} | ~PE\_Get( 117,21,2){12} | ~PE\_Get( 117,21,3){12} | ~PE\_Get( 117,21,4){10} | ~PE\_Get( 117,21,5){10} | ~PE\_Get( 117,21,6){10} | ~PE\_Get( 117,21,7){10} | ~PE\_Get( 117,21,8){10} | ~PE\_Get( 118,21,9){10} | ~PE\_Get( 118,21,10){10} |

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Строка | 7.2017 | 8.2017 | 9.2017 | 10.2017 | 11.2017 | 12.2017 | 1.2018 | 2.2018 | 3.2018 | 4.2018 | 5.2018 |
| Коэффициент текущей ликвидности (CR), % | ~PE\_Get( 118,0,11){6 144} | ~PE\_Get( 118,0,12){6 669} | ~PE\_Get( 118,0,13){38 015} | ~PE\_Get( 118,0,14){39 397} | ~PE\_Get( 118,0,15){40 670} | ~PE\_Get( 118,0,16){41 847} | ~PE\_Get( 119,0,17){28 834} | ~PE\_Get( 119,0,18){30 018} | ~PE\_Get( 119,0,19){31 147} | ~PE\_Get( 119,0,20){32 223} | ~PE\_Get( 119,0,21){33 249} |
| Коэффициент срочной ликвидности (QR), % | ~PE\_Get( 118,1,11){6 144} | ~PE\_Get( 118,1,12){6 669} | ~PE\_Get( 118,1,13){38 015} | ~PE\_Get( 118,1,14){39 397} | ~PE\_Get( 118,1,15){40 670} | ~PE\_Get( 118,1,16){41 847} | ~PE\_Get( 119,1,17){28 834} | ~PE\_Get( 119,1,18){30 018} | ~PE\_Get( 119,1,19){31 147} | ~PE\_Get( 119,1,20){32 223} | ~PE\_Get( 119,1,21){33 249} |
| Чистый оборотный капитал (NWC), руб. | ~PE\_Get( 118,2,11){2 152 190} | ~PE\_Get( 118,2,12){2 338 850} | ~PE\_Get( 118,2,13){2 556 465} | ~PE\_Get( 118,2,14){2 775 863} | ~PE\_Get( 118,2,15){2 997 058} | ~PE\_Get( 118,2,16){3 220 061} | ~PE\_Get( 119,2,17){3 467 706} | ~PE\_Get( 119,2,18){3 717 333} | ~PE\_Get( 119,2,19){3 968 956} | ~PE\_Get( 119,2,20){4 222 589} | ~PE\_Get( 119,2,21){4 478 248} |
| Коэфф. оборачиваем. рабочего капитала (NCT) | ~PE\_Get( 118,7,11){3} | ~PE\_Get( 118,7,12){3} | ~PE\_Get( 118,7,13){3} | ~PE\_Get( 118,7,14){3} | ~PE\_Get( 118,7,15){2} | ~PE\_Get( 118,7,16){2} | ~PE\_Get( 119,7,17){2} | ~PE\_Get( 119,7,18){2} | ~PE\_Get( 119,7,19){2} | ~PE\_Get( 119,7,20){2} | ~PE\_Get( 119,7,21){2} |
| Коэфф. оборачиваем. основных средств (FAT) | ~PE\_Get( 118,8,11){0} | ~PE\_Get( 118,8,12){0} | ~PE\_Get( 118,8,13){0} | ~PE\_Get( 118,8,14){0} | ~PE\_Get( 118,8,15){0} | ~PE\_Get( 118,8,16){0} | ~PE\_Get( 119,8,17){0} | ~PE\_Get( 119,8,18){0} | ~PE\_Get( 119,8,19){0} | ~PE\_Get( 119,8,20){0} | ~PE\_Get( 119,8,21){0} |
| Коэфф. рентабельности валовой прибыли (GPM), % | ~PE\_Get( 118,15,11){65} | ~PE\_Get( 118,15,12){65} | ~PE\_Get( 118,15,13){65} | ~PE\_Get( 118,15,14){65} | ~PE\_Get( 118,15,15){65} | ~PE\_Get( 118,15,16){65} | ~PE\_Get( 119,15,17){65} | ~PE\_Get( 119,15,18){65} | ~PE\_Get( 119,15,19){65} | ~PE\_Get( 119,15,20){65} | ~PE\_Get( 119,15,21){65} |
| Коэфф. рентабельности операц. прибыли (OPM), % | ~PE\_Get( 118,16,11){37} | ~PE\_Get( 118,16,12){37} | ~PE\_Get( 118,16,13){4} | ~PE\_Get( 118,16,14){5} | ~PE\_Get( 118,16,15){5} | ~PE\_Get( 118,16,16){5} | ~PE\_Get( 119,16,17){9} | ~PE\_Get( 119,16,18){10} | ~PE\_Get( 119,16,19){10} | ~PE\_Get( 119,16,20){10} | ~PE\_Get( 119,16,21){11} |
| Коэфф. рентабельности чистой прибыли (NPM), % | ~PE\_Get( 118,17,11){31} | ~PE\_Get( 118,17,12){31} | ~PE\_Get( 118,17,13){4} | ~PE\_Get( 118,17,14){4} | ~PE\_Get( 118,17,15){4} | ~PE\_Get( 118,17,16){5} | ~PE\_Get( 119,17,17){8} | ~PE\_Get( 119,17,18){8} | ~PE\_Get( 119,17,19){9} | ~PE\_Get( 119,17,20){9} | ~PE\_Get( 119,17,21){9} |
| Рентабельность оборотных активов (RCA), % | ~PE\_Get( 118,18,11){102} | ~PE\_Get( 118,18,12){94} | ~PE\_Get( 118,18,13){11} | ~PE\_Get( 118,18,14){11} | ~PE\_Get( 118,18,15){11} | ~PE\_Get( 118,18,16){11} | ~PE\_Get( 119,18,17){18} | ~PE\_Get( 119,18,18){18} | ~PE\_Get( 119,18,19){17} | ~PE\_Get( 119,18,20){17} | ~PE\_Get( 119,18,21){16} |
| Рентабельность внеоборотных активов (RFA), % | ~PE\_Get( 118,19,11){11} | ~PE\_Get( 118,19,12){11} | ~PE\_Get( 118,19,13){1} | ~PE\_Get( 118,19,14){1} | ~PE\_Get( 118,19,15){2} | ~PE\_Get( 118,19,16){2} | ~PE\_Get( 119,19,17){3} | ~PE\_Get( 119,19,18){3} | ~PE\_Get( 119,19,19){3} | ~PE\_Get( 119,19,20){4} | ~PE\_Get( 119,19,21){4} |
| Рентабельность инвестиций (ROI), % | ~PE\_Get( 118,20,11){10} | ~PE\_Get( 118,20,12){10} | ~PE\_Get( 118,20,13){1} | ~PE\_Get( 118,20,14){1} | ~PE\_Get( 118,20,15){1} | ~PE\_Get( 118,20,16){1} | ~PE\_Get( 119,20,17){3} | ~PE\_Get( 119,20,18){3} | ~PE\_Get( 119,20,19){3} | ~PE\_Get( 119,20,20){3} | ~PE\_Get( 119,20,21){3} |
| Рентабельность собственного капитала (ROE), % | ~PE\_Get( 118,21,11){10} | ~PE\_Get( 118,21,12){10} | ~PE\_Get( 118,21,13){1} | ~PE\_Get( 118,21,14){1} | ~PE\_Get( 118,21,15){1} | ~PE\_Get( 118,21,16){1} | ~PE\_Get( 119,21,17){3} | ~PE\_Get( 119,21,18){3} | ~PE\_Get( 119,21,19){3} | ~PE\_Get( 119,21,20){3} | ~PE\_Get( 119,21,21){3} |

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Строка | 6.2018 | 7.2018 | 8.2018 | 9.2018 | 10.2018 | 11.2018 | 12.2018 | 2019 год | 2020 год | 1-7.2021 |
| Коэффициент текущей ликвидности (CR), % | ~PE\_Get( 119,0,22){34 231} | ~PE\_Get( 119,0,23){35 170} | ~PE\_Get( 119,0,24){36 069} | ~PE\_Get( 120,0,25){36 931} | ~PE\_Get( 120,0,26){37 758} | ~PE\_Get( 120,0,27){38 553} | ~PE\_Get( 120,0,28){39 317} | ~PE\_Get( 120,0,29){43 678} | ~PE\_Get( 120,0,30){41 787} | ~PE\_Get( 120,0,31){46 137} |
| Коэффициент срочной ликвидности (QR), % | ~PE\_Get( 119,1,22){34 231} | ~PE\_Get( 119,1,23){35 170} | ~PE\_Get( 119,1,24){36 069} | ~PE\_Get( 120,1,25){36 931} | ~PE\_Get( 120,1,26){37 758} | ~PE\_Get( 120,1,27){38 553} | ~PE\_Get( 120,1,28){39 317} | ~PE\_Get( 120,1,29){43 678} | ~PE\_Get( 120,1,30){41 787} | ~PE\_Get( 120,1,31){46 137} |
| Чистый оборотный капитал (NWC), руб. | ~PE\_Get( 119,2,22){4 735 945} | ~PE\_Get( 119,2,23){4 995 697} | ~PE\_Get( 119,2,24){5 257 517} | ~PE\_Get( 120,2,25){5 521 420} | ~PE\_Get( 120,2,26){5 787 421} | ~PE\_Get( 120,2,27){6 055 535} | ~PE\_Get( 120,2,28){6 325 778} | ~PE\_Get( 120,2,29){8 148 657} | ~PE\_Get( 120,2,30){11 920 090} | ~PE\_Get( 120,2,31){15 273 682} |
| Коэфф. оборачиваем. рабочего капитала (NCT) | ~PE\_Get( 119,7,22){2} | ~PE\_Get( 119,7,23){2} | ~PE\_Get( 119,7,24){2} | ~PE\_Get( 120,7,25){2} | ~PE\_Get( 120,7,26){1} | ~PE\_Get( 120,7,27){1} | ~PE\_Get( 120,7,28){1} | ~PE\_Get( 120,7,29){1} | ~PE\_Get( 120,7,30){1} | ~PE\_Get( 120,7,31){1} |
| Коэфф. оборачиваем. основных средств (FAT) | ~PE\_Get( 119,8,22){0} | ~PE\_Get( 119,8,23){0} | ~PE\_Get( 119,8,24){0} | ~PE\_Get( 120,8,25){0} | ~PE\_Get( 120,8,26){0} | ~PE\_Get( 120,8,27){0} | ~PE\_Get( 120,8,28){0} | ~PE\_Get( 120,8,29){1} | ~PE\_Get( 120,8,30){1} | ~PE\_Get( 120,8,31){1} |
| Коэфф. рентабельности валовой прибыли (GPM), % | ~PE\_Get( 119,15,22){65} | ~PE\_Get( 119,15,23){65} | ~PE\_Get( 119,15,24){65} | ~PE\_Get( 120,15,25){65} | ~PE\_Get( 120,15,26){65} | ~PE\_Get( 120,15,27){65} | ~PE\_Get( 120,15,28){65} | ~PE\_Get( 120,15,29){65} | ~PE\_Get( 120,15,30){65} | ~PE\_Get( 120,15,31){65} |
| Коэфф. рентабельности операц. прибыли (OPM), % | ~PE\_Get( 119,16,22){11} | ~PE\_Get( 119,16,23){11} | ~PE\_Get( 119,16,24){11} | ~PE\_Get( 120,16,25){12} | ~PE\_Get( 120,16,26){12} | ~PE\_Get( 120,16,27){12} | ~PE\_Get( 120,16,28){13} | ~PE\_Get( 120,16,29){14} | ~PE\_Get( 120,16,30){20} | ~PE\_Get( 120,16,31){22} |
| Коэфф. рентабельности чистой прибыли (NPM), % | ~PE\_Get( 119,17,22){9} | ~PE\_Get( 119,17,23){9} | ~PE\_Get( 119,17,24){10} | ~PE\_Get( 120,17,25){10} | ~PE\_Get( 120,17,26){10} | ~PE\_Get( 120,17,27){10} | ~PE\_Get( 120,17,28){11} | ~PE\_Get( 120,17,29){12} | ~PE\_Get( 120,17,30){17} | ~PE\_Get( 120,17,31){19} |
| Рентабельность оборотных активов (RCA), % | ~PE\_Get( 119,18,22){16} | ~PE\_Get( 119,18,23){16} | ~PE\_Get( 119,18,24){15} | ~PE\_Get( 120,18,25){15} | ~PE\_Get( 120,18,26){15} | ~PE\_Get( 120,18,27){15} | ~PE\_Get( 120,18,28){14} | ~PE\_Get( 120,18,29){13} | ~PE\_Get( 120,18,30){15} | ~PE\_Get( 120,18,31){13} |
| Рентабельность внеоборотных активов (RFA), % | ~PE\_Get( 119,19,22){4} | ~PE\_Get( 119,19,23){4} | ~PE\_Get( 119,19,24){4} | ~PE\_Get( 120,19,25){5} | ~PE\_Get( 120,19,26){5} | ~PE\_Get( 120,19,27){5} | ~PE\_Get( 120,19,28){5} | ~PE\_Get( 120,19,29){6} | ~PE\_Get( 120,19,30){12} | ~PE\_Get( 120,19,31){16} |
| Рентабельность инвестиций (ROI), % | ~PE\_Get( 119,20,22){3} | ~PE\_Get( 119,20,23){3} | ~PE\_Get( 119,20,24){3} | ~PE\_Get( 120,20,25){3} | ~PE\_Get( 120,20,26){4} | ~PE\_Get( 120,20,27){4} | ~PE\_Get( 120,20,28){4} | ~PE\_Get( 120,20,29){4} | ~PE\_Get( 120,20,30){7} | ~PE\_Get( 120,20,31){7} |
| Рентабельность собственного капитала (ROE), % | ~PE\_Get( 119,21,22){3} | ~PE\_Get( 119,21,23){3} | ~PE\_Get( 119,21,24){3} | ~PE\_Get( 120,21,25){3} | ~PE\_Get( 120,21,26){4} | ~PE\_Get( 120,21,27){4} | ~PE\_Get( 120,21,28){4} | ~PE\_Get( 120,21,29){4} | ~PE\_Get( 120,21,30){7} | ~PE\_Get( 120,21,31){7} |

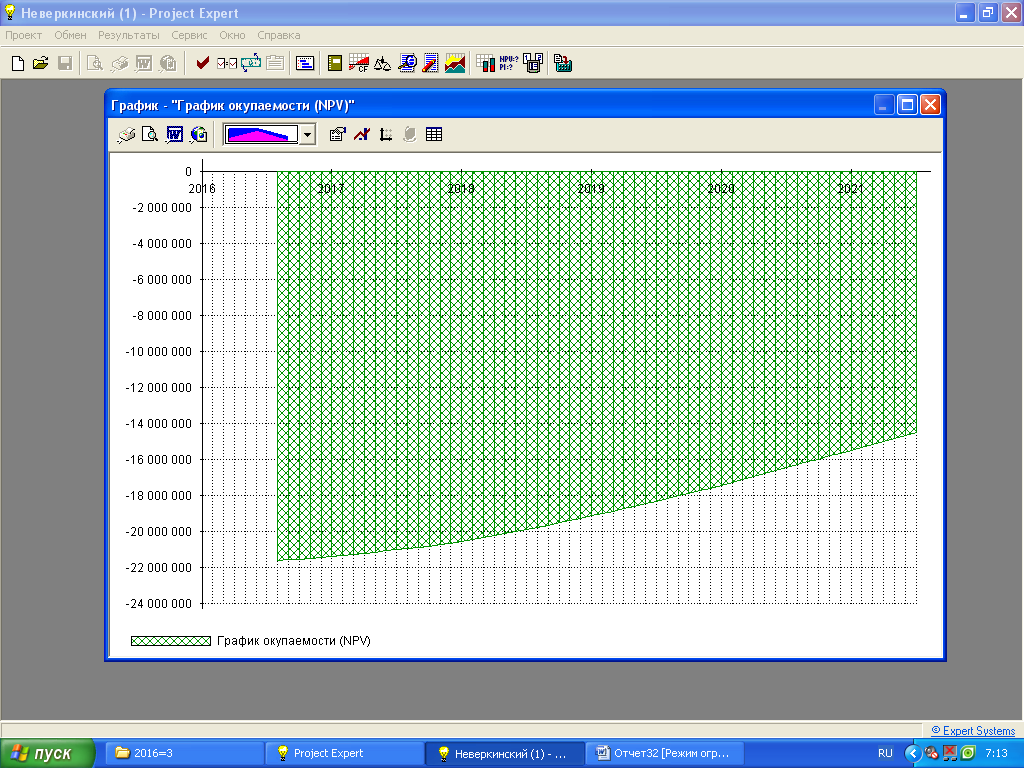
## Расчет реализации инвестиционного бизнес-плана без финансирования и с финансированием

Рассмотрим вариант реализации проекта с привлечением кредитных ресурсов без государственного финансирования. В этом случае показатели по проекту будут следующими.

|  |  |
| --- | --- |
| Показатель | Рубли |
| Ставка дисконтирования, % | ~PE\_Get( 117,0,0){18,00} |
| Период окупаемости - PB, мес. | ~PE\_Get( 117,1,0){> 60} |
| Дисконтированный период окупаемости - DPB, мес. | ~PE\_Get( 117,2,0){> 60} |
| Чистый приведенный доход - NPV | ~PE\_Get( 117,4,0){-14 529 369} |
| Индекс прибыльности - PI | ~PE\_Get( 117,5,0){0,33} |
| Внутренняя норма рентабельности - IRR, % | ~PE\_Get( 117,6,0){0,00} |

Займы

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| Название | Дата | Сумма | Срок | Ставка |
| Кредит | 01.09.2016 | ~PE\_Get( 82,0,1){12 13 000 000,00} | ~PE\_Get( 82,0,3){59 мес.} | ~PE\_Get( 82,0,4){16,00} |



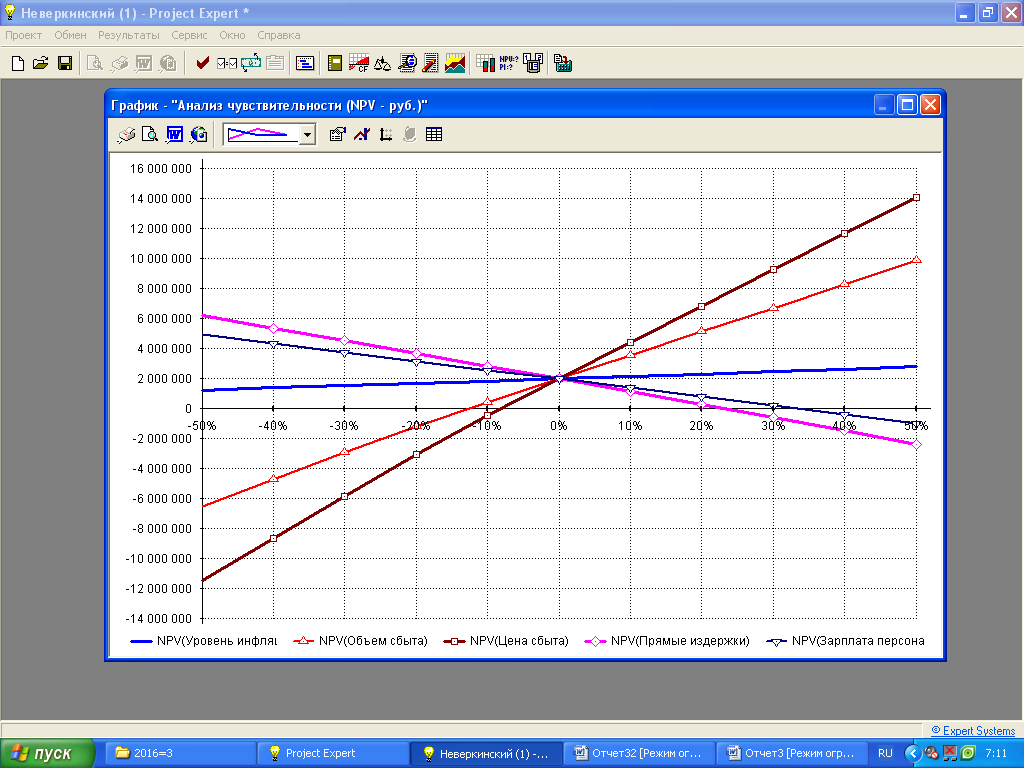
Таким образом, привлечение кредитных средств вместо средств гранта резко ухудшит все показатели инвестиционной привлекательности проекта.

Для вывода проекта без гранта на окупаемость необходимо предусмотреть дополнительные объемы сбыта.

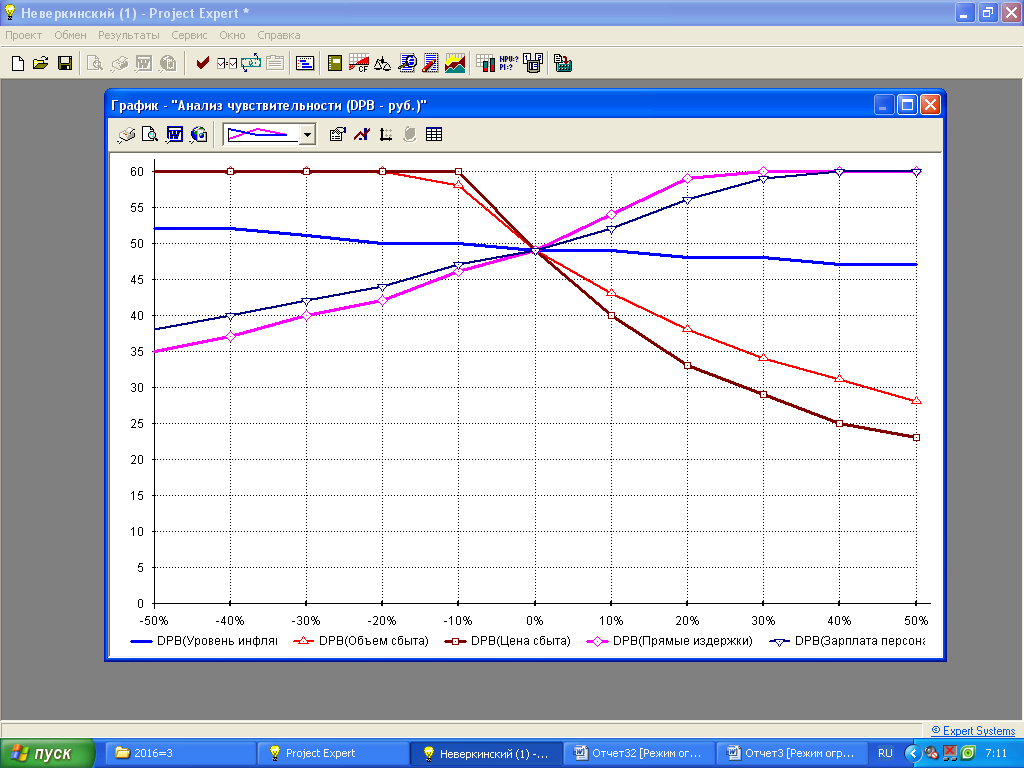
## Прогноз движения денежных средств на основе пессимистических и оптимистических значений основных показателей бизнес-проекта

Анализ чувствительности (руб.)

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| № | Параметры | -50% | -40% | -30% | -20% | -10% | 0% | 10% | 20% | 30% | 40% | 50% |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
|  | DPB |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| 1 | Уровень инфляции | ~PE\_Get( 67,0,0,0){49} | ~PE\_Get( 67,0,0,1){49} | ~PE\_Get( 67,0,0,2){48} | ~PE\_Get( 67,0,0,3){48} | ~PE\_Get( 67,0,0,4){47} | ~PE\_Get( 67,0,0,5){47} | ~PE\_Get( 67,0,0,6){46} | ~PE\_Get( 68,0,0,7){46} | ~PE\_Get( 68,0,0,8){46} | ~PE\_Get( 68,0,0,9){45} | ~PE\_Get( 68,0,0,10){45} |
| 2 | Цена сбыта | ~PE\_Get( 67,0,4,0){60} | ~PE\_Get( 67,0,4,1){60} | ~PE\_Get( 67,0,4,2){60} | ~PE\_Get( 67,0,4,3){60} | ~PE\_Get( 67,0,4,4){60} | ~PE\_Get( 67,0,4,5){47} | ~PE\_Get( 67,0,4,6){39} | ~PE\_Get( 68,0,4,7){33} | ~PE\_Get( 68,0,4,8){28} | ~PE\_Get( 68,0,4,9){25} | ~PE\_Get( 68,0,4,10){23} |
| 3 | Прямые издержки | ~PE\_Get( 67,0,7,0){35} | ~PE\_Get( 67,0,7,1){37} | ~PE\_Get( 67,0,7,2){39} | ~PE\_Get( 67,0,7,3){42} | ~PE\_Get( 67,0,7,4){44} | ~PE\_Get( 67,0,7,5){47} | ~PE\_Get( 67,0,7,6){50} | ~PE\_Get( 68,0,7,7){54} | ~PE\_Get( 68,0,7,8){58} | ~PE\_Get( 68,0,7,9){60} | ~PE\_Get( 68,0,7,10){60} |
|  | PI |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| 1 | Уровень инфляции | ~PE\_Get( 67,1,0,0){1,20} | ~PE\_Get( 67,1,0,1){1,21} | ~PE\_Get( 67,1,0,2){1,23} | ~PE\_Get( 67,1,0,3){1,25} | ~PE\_Get( 67,1,0,4){1,27} | ~PE\_Get( 67,1,0,5){1,29} | ~PE\_Get( 67,1,0,6){1,31} | ~PE\_Get( 68,1,0,7){1,33} | ~PE\_Get( 68,1,0,8){1,35} | ~PE\_Get( 68,1,0,9){1,37} | ~PE\_Get( 68,1,0,10){1,39} |
| 2 | Цена сбыта | ~PE\_Get( 67,1,4,0){0,00} | ~PE\_Get( 67,1,4,1){0,11} | ~PE\_Get( 67,1,4,2){0,42} | ~PE\_Get( 67,1,4,3){0,73} | ~PE\_Get( 67,1,4,4){1,01} | ~PE\_Get( 67,1,4,5){1,29} | ~PE\_Get( 67,1,4,6){1,56} | ~PE\_Get( 68,1,4,7){1,83} | ~PE\_Get( 68,1,4,8){2,10} | ~PE\_Get( 68,1,4,9){2,38} | ~PE\_Get( 68,1,4,10){2,65} |
| 3 | Прямые издержки | ~PE\_Get( 67,1,7,0){1,70} | ~PE\_Get( 67,1,7,1){1,61} | ~PE\_Get( 67,1,7,2){1,53} | ~PE\_Get( 67,1,7,3){1,45} | ~PE\_Get( 67,1,7,4){1,37} | ~PE\_Get( 67,1,7,5){1,29} | ~PE\_Get( 67,1,7,6){1,21} | ~PE\_Get( 68,1,7,7){1,12} | ~PE\_Get( 68,1,7,8){1,04} | ~PE\_Get( 68,1,7,9){0,96} | ~PE\_Get( 68,1,7,10){0,87} |
|  | NPV |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| 1 | Уровень инфляции | ~PE\_Get( 67,2,0,0){1 646 766,44} | ~PE\_Get( 67,2,0,1){1 789 569,72} | ~PE\_Get( 67,2,0,2){1 935 411,00} | ~PE\_Get( 67,2,0,3){2 084 357,99} | ~PE\_Get( 67,2,0,4){2 236 479,97} | ~PE\_Get( 67,2,0,5){2 391 847,80} | ~PE\_Get( 67,2,0,6){2 550 533,95} | ~PE\_Get( 68,2,0,7){2 712 612,57} | ~PE\_Get( 68,2,0,8){2 878 159,51} | ~PE\_Get( 68,2,0,9){3 047 252,34} | ~PE\_Get( 68,2,0,10){3 219 970,42} |
| 2 | Цена сбыта | ~PE\_Get( 67,2,4,0){-10 113 976,21} | ~PE\_Get( 67,2,4,1){-7 452 741,53} | ~PE\_Get( 67,2,4,2){-4 850 232,41} | ~PE\_Get( 67,2,4,3){-2 274 759,70} | ~PE\_Get( 67,2,4,4){111 885,99} | ~PE\_Get( 67,2,4,5){2 391 847,80} | ~PE\_Get( 67,2,4,6){4 663 325,54} | ~PE\_Get( 68,2,4,7){6 934 777,69} | ~PE\_Get( 68,2,4,8){9 206 034,93} | ~PE\_Get( 68,2,4,9){11 477 292,17} | ~PE\_Get( 68,2,4,10){13 748 549,41} |
| 3 | Прямые издержки | ~PE\_Get( 67,2,7,0){5 799 064,41} | ~PE\_Get( 67,2,7,1){5 117 621,09} | ~PE\_Get( 67,2,7,2){4 436 177,76} | ~PE\_Get( 67,2,7,3){3 754 734,44} | ~PE\_Get( 67,2,7,4){3 073 291,12} | ~PE\_Get( 67,2,7,5){2 391 847,80} | ~PE\_Get( 67,2,7,6){1 710 327,19} | ~PE\_Get( 68,2,7,7){1 028 786,01} | ~PE\_Get( 68,2,7,8){341 819,82} | ~PE\_Get( 68,2,7,9){-353 098,86} | ~PE\_Get( 68,2,7,10){-1 054 395,34} |
|  | IRR |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| 1 | Уровень инфляции | ~PE\_Get( 67,3,0,0){27,56} | ~PE\_Get( 67,3,0,1){28,30} | ~PE\_Get( 67,3,0,2){29,03} | ~PE\_Get( 67,3,0,3){29,78} | ~PE\_Get( 67,3,0,4){30,52} | ~PE\_Get( 67,3,0,5){31,27} | ~PE\_Get( 67,3,0,6){32,02} | ~PE\_Get( 68,3,0,7){32,77} | ~PE\_Get( 68,3,0,8){33,53} | ~PE\_Get( 68,3,0,9){34,29} | ~PE\_Get( 68,3,0,10){35,05} |
| 2 | Цена сбыта | ~PE\_Get( 67,3,4,0){0,00} | ~PE\_Get( 67,3,4,1){0,00} | ~PE\_Get( 67,3,4,2){0,00} | ~PE\_Get( 67,3,4,3){4,84} | ~PE\_Get( 67,3,4,4){18,64} | ~PE\_Get( 67,3,4,5){31,27} | ~PE\_Get( 67,3,4,6){43,63} | ~PE\_Get( 68,3,4,7){56,01} | ~PE\_Get( 68,3,4,8){68,58} | ~PE\_Get( 68,3,4,9){81,46} | ~PE\_Get( 68,3,4,10){94,76} |
| 3 | Прямые издержки | ~PE\_Get( 67,3,7,0){49,81} | ~PE\_Get( 67,3,7,1){46,10} | ~PE\_Get( 67,3,7,2){42,40} | ~PE\_Get( 67,3,7,3){38,69} | ~PE\_Get( 67,3,7,4){34,99} | ~PE\_Get( 67,3,7,5){31,27} | ~PE\_Get( 67,3,7,6){27,53} | ~PE\_Get( 68,3,7,7){23,76} | ~PE\_Get( 68,3,7,8){19,93} | ~PE\_Get( 68,3,7,9){16,00} | ~PE\_Get( 68,3,7,10){11,99} |
|  | PB |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| 1 | Уровень инфляции | ~PE\_Get( 67,4,0,0){38} | ~PE\_Get( 67,4,0,1){37} | ~PE\_Get( 67,4,0,2){37} | ~PE\_Get( 67,4,0,3){37} | ~PE\_Get( 67,4,0,4){37} | ~PE\_Get( 67,4,0,5){36} | ~PE\_Get( 67,4,0,6){36} | ~PE\_Get( 68,4,0,7){36} | ~PE\_Get( 68,4,0,8){36} | ~PE\_Get( 68,4,0,9){36} | ~PE\_Get( 68,4,0,10){36} |
| 2 | Цена сбыта | ~PE\_Get( 67,4,4,0){60} | ~PE\_Get( 67,4,4,1){60} | ~PE\_Get( 67,4,4,2){60} | ~PE\_Get( 67,4,4,3){55} | ~PE\_Get( 67,4,4,4){44} | ~PE\_Get( 67,4,4,5){36} | ~PE\_Get( 67,4,4,6){31} | ~PE\_Get( 68,4,4,7){27} | ~PE\_Get( 68,4,4,8){24} | ~PE\_Get( 68,4,4,9){22} | ~PE\_Get( 68,4,4,10){20} |
| 3 | Прямые издержки | ~PE\_Get( 67,4,7,0){29} | ~PE\_Get( 67,4,7,1){30} | ~PE\_Get( 67,4,7,2){32} | ~PE\_Get( 67,4,7,3){33} | ~PE\_Get( 67,4,7,4){35} | ~PE\_Get( 67,4,7,5){36} | ~PE\_Get( 67,4,7,6){38} | ~PE\_Get( 68,4,7,7){41} | ~PE\_Get( 68,4,7,8){43} | ~PE\_Get( 68,4,7,9){46} | ~PE\_Get( 68,4,7,10){49} |



*Анализ чувствительности по показателю NPV*



*Анализ чувствительности по показателю* ***DPB***

Проведенные исследования показали целесообразность внедрения данного проекта на территории Пензенской области. Проект окупается за 49 мес. Сальдо денежного потока положительное на протяжении всего проекта. Поступления от реализации покрывают все текущие расходы, что обеспечивает ликвидность и платежеспособность проектируемого предприятия.

Реализация проекта будет способствовать получению услуг высокого качества, получению необходимой доходности, эффективному освоению средств инвесторов, создаст новые рабочие места, имеет высокую социально-экономическую, производственную, коммерческую и бюджетную эффективность.

## Определение точки безубыточности, которая соответствует объему реализации, начиная с которого деятельность должна приносить прибыль

Анализ безубыточности - Точка безубыточности (шт.)

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| Продукт | 8.2016 | 9.2016 | 10.2016 | 11.2016 | 12.2016 | 1.2017 | 2.2017 | 3.2017 | 4.2017 | 5.2017 | 6.2017 | 7.2017 | 8.2017 | 9.2017 |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| Творог | ~PE\_Get( 8,0,0){} | ~PE\_Get( 8,0,1){1 304,62} | ~PE\_Get( 8,0,2){1 310,77} | ~PE\_Get( 8,0,3){1 310,77} | ~PE\_Get( 8,0,4){1 310,77} | ~PE\_Get( 8,0,5){1 310,77} | ~PE\_Get( 8,0,6){1 310,77} | ~PE\_Get( 8,0,7){1 310,77} | ~PE\_Get( 8,0,8){1 310,77} | ~PE\_Get( 8,0,9){1 310,77} | ~PE\_Get( 8,0,10){1 310,77} | ~PE\_Get( 8,0,11){1 310,77} | ~PE\_Get( 8,0,12){1 310,77} | ~PE\_Get( 9,0,13){2 792,65} |
| Сметана | ~PE\_Get( 8,1,0){} | ~PE\_Get( 8,1,1){1 304,62} | ~PE\_Get( 8,1,2){1 310,77} | ~PE\_Get( 8,1,3){1 310,77} | ~PE\_Get( 8,1,4){1 310,77} | ~PE\_Get( 8,1,5){1 310,77} | ~PE\_Get( 8,1,6){1 310,77} | ~PE\_Get( 8,1,7){1 310,77} | ~PE\_Get( 8,1,8){1 310,77} | ~PE\_Get( 8,1,9){1 310,77} | ~PE\_Get( 8,1,10){1 310,77} | ~PE\_Get( 8,1,11){1 310,77} | ~PE\_Get( 8,1,12){1 310,77} | ~PE\_Get( 9,1,13){2 792,65} |

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| Продукт | 10.2017 | 11.2017 | 12.2017 | 1.2018 | 2.2018 | 3.2018 | 4.2018 | 5.2018 | 6.2018 | 7.2018 | 8.2018 | 9.2018 | 10.2018 | 11.2018 |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| Творог | ~PE\_Get( 9,0,14){2 778,04} | ~PE\_Get( 9,0,15){2 763,52} | ~PE\_Get( 9,0,16){2 749,08} | ~PE\_Get( 9,0,17){2 734,71} | ~PE\_Get( 9,0,18){2 720,43} | ~PE\_Get( 9,0,19){2 706,22} | ~PE\_Get( 9,0,20){2 692,10} | ~PE\_Get( 9,0,21){2 678,05} | ~PE\_Get( 9,0,22){2 664,08} | ~PE\_Get( 10,0,23){2 650,18} | ~PE\_Get( 10,0,24){2 636,36} | ~PE\_Get( 10,0,25){2 622,62} | ~PE\_Get( 10,0,26){2 608,96} | ~PE\_Get( 10,0,27){2 595,37} |
| Сметана | ~PE\_Get( 9,1,14){2 778,04} | ~PE\_Get( 9,1,15){2 763,52} | ~PE\_Get( 9,1,16){2 749,08} | ~PE\_Get( 9,1,17){2 734,71} | ~PE\_Get( 9,1,18){2 720,43} | ~PE\_Get( 9,1,19){2 706,22} | ~PE\_Get( 9,1,20){2 692,10} | ~PE\_Get( 9,1,21){2 678,05} | ~PE\_Get( 9,1,22){2 664,08} | ~PE\_Get( 10,1,23){2 650,18} | ~PE\_Get( 10,1,24){2 636,36} | ~PE\_Get( 10,1,25){2 622,62} | ~PE\_Get( 10,1,26){2 608,96} | ~PE\_Get( 10,1,27){2 595,37} |

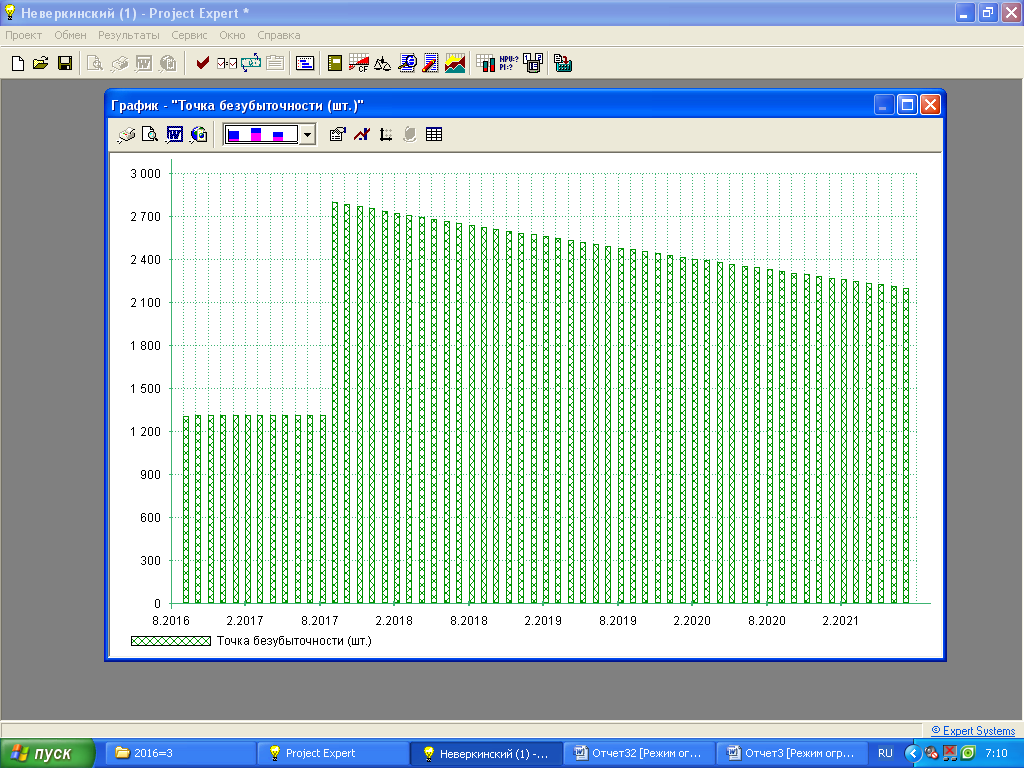
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| Продукт | 12.2018 | 1.2019 | 2.2019 | 3.2019 | 4.2019 | 5.2019 | 6.2019 | 7.2019 | 8.2019 | 9.2019 | 10.2019 | 11.2019 | 12.2019 | 1.2020 |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| Творог | ~PE\_Get( 10,0,28){2 581,85} | ~PE\_Get( 10,0,29){2 568,41} | ~PE\_Get( 10,0,30){2 555,04} | ~PE\_Get( 10,0,31){2 541,75} | ~PE\_Get( 10,0,32){2 528,53} | ~PE\_Get( 11,0,33){2 515,38} | ~PE\_Get( 11,0,34){2 502,31} | ~PE\_Get( 11,0,35){2 489,30} | ~PE\_Get( 11,0,36){2 476,37} | ~PE\_Get( 11,0,37){2 463,51} | ~PE\_Get( 11,0,38){2 450,72} | ~PE\_Get( 11,0,39){2 438,00} | ~PE\_Get( 11,0,40){2 425,35} | ~PE\_Get( 11,0,41){2 412,77} |
| Сметана | ~PE\_Get( 10,1,28){2 581,85} | ~PE\_Get( 10,1,29){2 568,41} | ~PE\_Get( 10,1,30){2 555,04} | ~PE\_Get( 10,1,31){2 541,75} | ~PE\_Get( 10,1,32){2 528,53} | ~PE\_Get( 11,1,33){2 515,38} | ~PE\_Get( 11,1,34){2 502,31} | ~PE\_Get( 11,1,35){2 489,30} | ~PE\_Get( 11,1,36){2 476,37} | ~PE\_Get( 11,1,37){2 463,51} | ~PE\_Get( 11,1,38){2 450,72} | ~PE\_Get( 11,1,39){2 438,00} | ~PE\_Get( 11,1,40){2 425,35} | ~PE\_Get( 11,1,41){2 412,77} |

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| Продукт | 2.2020 | 3.2020 | 4.2020 | 5.2020 | 6.2020 | 7.2020 | 8.2020 | 9.2020 | 10.2020 | 11.2020 | 12.2020 | 1.2021 | 2.2021 | 3.2021 |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| Творог | ~PE\_Get( 11,0,42){2 400,26} | ~PE\_Get( 12,0,43){2 387,82} | ~PE\_Get( 12,0,44){2 375,44} | ~PE\_Get( 12,0,45){2 363,14} | ~PE\_Get( 12,0,46){2 350,90} | ~PE\_Get( 12,0,47){2 338,73} | ~PE\_Get( 12,0,48){2 326,62} | ~PE\_Get( 12,0,49){2 314,58} | ~PE\_Get( 12,0,50){2 302,61} | ~PE\_Get( 12,0,51){2 290,70} | ~PE\_Get( 12,0,52){2 278,86} | ~PE\_Get( 13,0,53){2 267,09} | ~PE\_Get( 13,0,54){2 255,37} | ~PE\_Get( 13,0,55){2 243,72} |
| Сметана | ~PE\_Get( 11,1,42){2 400,26} | ~PE\_Get( 12,1,43){2 387,82} | ~PE\_Get( 12,1,44){2 375,44} | ~PE\_Get( 12,1,45){2 363,14} | ~PE\_Get( 12,1,46){2 350,90} | ~PE\_Get( 12,1,47){2 338,73} | ~PE\_Get( 12,1,48){2 326,62} | ~PE\_Get( 12,1,49){2 314,58} | ~PE\_Get( 12,1,50){2 302,61} | ~PE\_Get( 12,1,51){2 290,70} | ~PE\_Get( 12,1,52){2 278,86} | ~PE\_Get( 13,1,53){2 267,09} | ~PE\_Get( 13,1,54){2 255,37} | ~PE\_Get( 13,1,55){2 243,72} |

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
|  |  |  |  |  |
| Продукт | 4.2021 | 5.2021 | 6.2021 | 7.2021 |
|  |  |  |  |  |
| Творог | ~PE\_Get( 13,0,56){2 232,14} | ~PE\_Get( 13,0,57){2 220,62} | ~PE\_Get( 13,0,58){2 209,16} | ~PE\_Get( 13,0,59){2 197,76} |
| Сметана | ~PE\_Get( 13,1,56){2 232,14} | ~PE\_Get( 13,1,57){2 220,62} | ~PE\_Get( 13,1,58){2 209,16} | ~PE\_Get( 13,1,59){2 197,76} |



*График «Точка безубыточности» по продукту «Творог»*



*График «Точка безубыточности» по продукту «Сметана»*

# VIII. ОЦЕНКА РИСКОВ

Анализ рисков в данном бизнес-плане проводился на основе данных полученных из анализа чувствительности проекта.

Причинами возникновения рисков могут быть: падеж скота, колебания рыночной конъюнктуры и цен, неполнота или неточность информации о динамике технико-экономических показателей, технологии выращивания КРС, неопределенность целей, интересов и поведения участников.

При осуществлении бизнес-планов могут возникать материальные (дополнительные, ранее не предусмотренные затраты или потери, утрата материальных объектов в виде зданий, оборудования, имущества, продукции, материалов и т.д.), трудовые (потери рабочего времени, вызванные случайными, непредвиденными обстоятельствами), финансовые (перерасход денежных средств, выплата штрафов, уплата дополнительных налогов и сборов, утрата денежных средств и ценных бумаг, недополучение или неполучение средств из запланированных источников, долгов, неплатежей, уменьшение выручки от снижения цен, а также в связи с инфляцией, изменением курса рубля), потери времени (запаздывание по срокам выполнения работ), прочие потери.

Форс-мажорные обстоятельства – внешние обстоятельства, не зависящие от предприятия.

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Риски | Степень риска | Мероприятия по снижению |
| **Финансовые** |  |  |
| Не выделены средства в полном объеме | Средняя | Поиск дополнительных источников финансирования |
| Изменения в налогообложении | Низкая | Корректировка финансового плана |
| **Ситуация на рынках** |  |  |
| Рост цен на прямые затраты | Средняя | Увеличение цен на услуги, мероприятия по снижению себестоимости |
| Рост цен на энергоресурсы | Высокая | Увеличение цен на услуги, мероприятия по энергосбережению |
| Банкротство основных предполагаемых клиентов | Низкая | Поиск новых клиентов, расширение географии сбыта, реклама |
| Усиление конкурентов | Низкая | Усиление конкурентных преимуществ, реклама, снижение цены |
| Сокращение отдельных сегментов рынка | Низкая | Расширение географии рынка, поиск новых сегментов и потребителей |
| Снижение цен конкурентами | Низкая | Ответное снижение цен |
| Неплатежи потребителей | Средняя | Оказание услуг по факту оплаты |
| **Социально-политические** |  |  |
| Расширение военных действий на Украине | Средняя | В 2014-15 годах эта ситуация оказывает существенное влияния на бизнес |
| **Управление и организация** |  |  |
| Квалификация персонала не отвечает возросшим требованиям | Низкая | Предусмотрено обучение персонала, прием с испытательным сроком |
| Качество услуг ниже предполагавшегося | Низкая | Анализ причин и своевременное устранение |
| **Внешние** |  |  |
| Задержка поставки по вине поставщика | Низкая | Более тщательная работа с поставщиком, тщательный выбор поставщика, репутация |
| **Природный** |  |  |
| Аномально высокие температуры воздуха, что может привести к частичной или полной гибели урожая, сокращению и снижению кормовой базы для скота | Средняя | Страхование посевов сельскохозяйственных культур и скота |
| **Биологический** |  |  |
| Развитие заболеваний и вредителей сельскохозяйственных культур и сельскохозяйственных животных. | Средняя | Проведение мониторинга состояния посевов сельскохозяйственных культур и поголовья скота, соблюдение технологии закладки продукции сельского хозяйства на длительное хранение. |

Как видно из этой таблицы, наибольшими рисками являются финансовые и рыночные (рост цен на энергоресурсы и неплатежи потребителей). В случае возникновения этих ситуаций будут проводиться мероприятия, указанные выше. Указанные риски соответственно могут повлечь за собой следующие потери:

* снижение прибыли,
* снижение объемов продаж,
* снижение объемов денежных поступлений,

Факторы и меры, снижающие риск

* Наличие гарантий от поставщиков КРС: возврата аванса; надлежащего исполнения контрактов;
* Контракты на базе твердых цен, «под ключ», наличие валютных оговорок, штрафных санкций, применение национального законодательства при разрешении споров и т.п.
* Наличие долгосрочных контрактов с поставщиками сырья.
* Наличие долгосрочных договоров на сбыт готовой продукции.
* Наличие альтернативных поставщиков сырья и покупателей готовой продукции.
* Создание запасов сырья и готовой продукции.
* Единообразие валют источников финансирования и контрактов на поставку КРС, закупку сырья и сбыт готовой продукции.
* Наличие источников финансирования для формирования (пополнения) оборотного капитала с учетом запасов и платежного цикла проекта.
* Страхование имущества, валютных рисков и т.п.
* Наличие достаточного обеспечения.
* Наличие экологической экспертизы.
* Формирование благоприятного отношения к проекту в СМИ.
* Поддержка проекта со стороны местных органов власти.

# IX. ОХРАНА ОКРУЖАЮЩЕЙ СРЕДЫ

Данное производство является экологически чистым и не оказывает негативное воздействие на окружающую среду.

# X. ПРИЛОЖЕНИЯ

|  |
| --- |
| ПРИЛОЖЕНИЕ 1 |
| МОЛОЧНЫЙ РЫНОК РОССИИ: ИТОГИ 2015 ГОДА И ПРОГНОЗ РАЗВИТИЯ ОТРАСЛИ *Молочная отрасль России сегодня находится в крайне непростом положении. Сложившиеся в конце 2014 года и укрепившиеся в 2015 году экономические и внешнеполитические условия, в которых работают участники молочного рынка, приводят к ускоренному развитию негативных для молочной отрасли тенденций. Девальвация национальной валюты привела к удорожанию кредитных ресурсов, заморозке инвестиционных проектов, повышению себестоимости, снижению доходности производителей и переработчиков молока. Участники молочной отрасли, начав в 2014 году процесс восстановления эффективности производства после многолетней стагнации (в чем немаловажную роль сыграло изменение механизмов государственной поддержки), оказались не готовы к подобному развитию экономической ситуации, в результате чего были вынуждены сокращать затраты, что, естественно, отразилось на производственных показателях отрасли в целом.*  **Производство молока и поголовье коров**  Производство сырого молока, по предварительным итогам 2015 года, практически соответствует объемам 2014 года: за январь — декабрь 2015 года в хозяйствах всех категорий произведено 30 781 тыс. т молока, в 2014 году за тот же период было произведено 30 791 тыс. т. В сельскохозяйственных организациях произведено 14 713,3 тыс. т сырого молока (или 47,8% от общего объема), в крестьянских (фермерских) хозяйствах и хозяйствах индивидуальных предпринимателей — 2 034,7 тыс. т (6,6%), в хозяйствах населения — 14 033,1 тыс. т (45,6%). При этом увеличение производства в сельхозорганизациях и крестьянских (фермерских) хозяйствах на 2,9% нивелировалось сокращением производства в хозяйствах населения на 3,3%, в результате чего общий объем производства сохранился практически на прошлогоднем уровне.  Тенденция увеличения производства в крестьянских (фермерских) хозяйствах и сокращения производимых объемов молока в хозяйствах населения наблюдается на протяжении последних нескольких лет, что связано с переходом части личных подсобных хозяйств в статус крестьянских (фермерских). Однако кардинально переломить структуру производства в пользу сельхозорганизаций и крестьянских фермерских хозяйств в короткие сроки невозможно по объективным причинам, что негативно отражается на развитии молочной отрасли. Концентрация практически половины поголовья коров в низкотоварных и нетехнологичных хозяйствах населения (личных подсобных хозяйствах) снижает объем молока, доступного для переработки. Для примера, в Республике Беларусь — основном внешнем поставщике молочной продукции на территорию России — в хозяйствах населения сосредоточено только 6% поголовья коров (в сельхозорганизациях — около 93%), структура производства молока по категориям хозяйств — аналогичная (данные по итогам 2014 года).  В региональном разрезе максимальный относительный прирост производства в хозяйствах всех категорий отмечен в Республике Ингушетия (+11,5%, до 74,4 тыс. т), Калужской (+11,2%, до 253,8 тыс. т) и Калининградской (+8,8%, до 170,0 тыс. т) областях, а также в Кировской (+6,8%, до 578,8 тыс. т), Тульской (+6,0%, до 187,3 тыс. т), Вологодской (+5,6%, до 469,4 тыс. т), областях,  Приморском крае (+4,3%, до 123,7 тыс. т), Ленинградской области (+3,7%, до 588,7 тыс. т), Республике Дагестан (+3,6%, до 820,2 тыс. т) и Ивановской области (+3,5%, до 154,5 тыс. т).  Динамика и структура производства сырого молока в Российской Федерации  97245986023450232 32572895782 1357289351 036523 5271637 |
| Положительным является тот факт, что увеличивается производство молока во многих регионах-лидерах по объемам производства, в том числе крупнейших (республики Башкортостан, Татарстан, Дагестан и Удмуртия, Краснодарский и Красноярский края). Наибольшее снижение объемов производства (в относительном выражении) в 2015 году произошло в Республике Крым (-21,3%, до 225,7 тыс. т), Еврейской АО (-16,3%, до 9,6 тыс. т), Курганской (-15,9%, до 252,6 тыс. т) и Мурманской (-13,4%, до 19,1 тыс. т) областях, Республике Калмыкия (-10,5%, до 78,8 тыс. т) и Ульяновской области (-9,2%, до 211,1 тыс. т).  784791 29357109235 38509128735 375891273095102  Вместе с тем на 25 субъектов РФ по итогам 2015 года пришлось 65% произведенного объема молока. Максимальные объемы производства молока сохраняются в Республике Башкортостан (1 812,3 тыс. т, +2,2% в сравнении с 2014 годом), Республике Татарстан (1 750,7 тыс. т, +1,3%), Алтайском (1 414,9 тыс. т, без значительных изменений) и Краснодарском (1 328,2 тыс. т, +2,0%) краях и Ростовской области (1 080,5 тыс. т, +0,1%). В топ-25 производителей молока вошли также Воронежская, Оренбургская, Саратовская, Омская, Новосибирская, Свердловская, Нижегородская, Московская, Ленинградская, Кировская, Тюменская, Белгородская, Волгоградская и Вологодская области, республики Дагестан, Удмуртия и Кабардино-Балкария, Красноярский, Ставропольский и Пермский края.  568279 34862 4754 2436524 52451 51236561236  Однако не весь объем произведенного молока оказывается доступным перерабатывающим предприятиям. На переработку попадает только так называемое товарное молоко. Объем производства товарного молока, по предварительным оценкам Союзмолоко, составил по итогам 2015 года около 19,7 млн т (на уровне 2014 года), при этом снижение объемов производства товарного молока в хозяйствах населения компенсировано увеличением производства в сельхозорганизациях и крестьянских (фермерских) хозяйствах. Структура производства по категориям хозяйств сохраняется прежней, однако планомерно увеличивается доля К(Ф)Х и ИП в производстве и снижается доля хозяйств населения. Наибольший объем товарного молока традиционно произведен в сельхозорганизациях (около 70%, 13,7 млн т). Хозяйства населения, несмотря на самую низкую товарность (34%), произвели около 24% товарного молока (4,7 млн т). В крестьянских (фермерских) хозяйствах и ИП произведено 6% товарного молока (1,4 млн т) со средним показателем товарности, равным 69%.  428375 234958 234 497521034975324 74520374507932  Поголовье коров в целом по Российской Федерации сократилось в 2015 году на 1,8% (01.01.2016 в сравнении с 01.01.2015) и составило 8 379,2 тыс. голов. Снижение поголовья отмечено в хозяйствах всех категорий, кроме К(Ф)Х и ИП: в СХО — на 1,6%, до 3 385,0 тыс. голов, в хозяйствах населения — на 3,3%, до 3 873,6 тыс. голов. В К(Ф)Х и ИП поголовье увеличилось на 3,2% и составило 1 120,6 тыс. голов. В случае СХО сокращение поголовья объясняется в большей степени интенсификацией производства и обновлением стада на более продуктивный скот (с чем связано увеличение производства молока в СХО), а сокращение поголовья в ЛПХ связано с оформлением части хозяйств населения в К(Ф)Х и ИП, а также общей тенденцией к урбанизации и сложным экономическим положением хозяйств населения.  45293 57832495 34 28347502739453 37485902374  Наибольшее снижение поголовья коров (в относительном выражении) отмечено по предварительным итогам 2015 года в Республике Северная Осетия-Алания (-19,6%, до 55,2 тыс. гол.), Тамбовской (-10,9%, до 41,4 тыс. гол.), Магаданской (-9,7%, до 1,5 тыс. гол.), Курской (-7,2%, до 65,3 тыс. гол.) и Смоленской (-6,6%, до 49,5 тыс. гол.) областях. При этом в 28 субъектах РФ отмечено увеличение поголовья коров. Среди них г. Севастополь (+14,2%, до 1,1 тыс. гол.), Брянская область (+12,8%, до 175,1 тыс. гол.), Республика Ингушетия (+9,1%, до 29,7 тыс. гол.), Калининградская (+6,9%, до 50,0 тыс. гол.) и Калужская (+5,8%, до 57,8 тыс. гол.) области, которые продемонстрировали наибольшее увеличение поголовья (в относительном выражении). Наибольшее поголовье коров сохраняется в Республике Дагестан (485,2 тыс. гол., +2,3%), Республике Башкортостан (460,2 тыс. гол., -5,2%), Республике Татарстан (366,7 тыс. гол., -1,7%), Республике Калмыкия (355,4 тыс. гол., -4,9%) и Алтайском крае (352,9 тыс. гол., -3,3%).  406823762353 2734852 483659034234 458324  Сокращение поголовья коров в хозяйствах всех категорий в регионах, являющихся крупнейшими производителями молока, на фоне повышения общего объема производства молока в этих регионах свидетельствует об интенсификации производства и повышении молочной продуктивности коров. Планомерное увеличение молочной продуктивности коров в различных категориях хозяйств отмечается уже на протяжении нескольких лет, при этом СХО демонстрируют наибольшие темпы. За период с 2009 по 2014 годы средняя продуктивность коров в СХО выросла на 18%, до 4 841 кг/год, в то время как в хозяйствах населения интенсификации производства не отмечается. В среднем по РФ (хозяйства всех категорий) за тот же период рост составил 8%, с 3 737 до 4 021 кг/год. Однако сложное экономическое положение большинства сельхозтоваропроизводителей не позволяет осуществлять модернизацию и интенсификацию производства в настоящее время. Повышение затрат на корма, ремонт и обслуживание импортного оборудования на фоне удорожания и недоступности кредитных средств приводят к необходимости снижения себестоимости производства всеми доступными способами. В результате снижается качество кормов, ухудшаются условия содержания животных, падает молочная продуктивность коров.  По итогам 2015 года увеличение средней молочной продуктивности 1 коровы (по всем категориям хозяйств), по предварительным оценкам, продолжится, но темпы снизятся, в результате производство молока от одной коровы может составить в среднем 4 100 кг/год.  486593245 237459273845 5345987405 6592748652  По оценкам Минэкономразвития, представленным в Прогнозе социально-экономического развития РФ на 2016 год и на плановый период 2017 и 2018 годов, в 2016 году наметится положительная тенденция восстановления отрасли. Прирост производства в 2016 году сырого молока при этом может составить около 0,3%, в 2017 — 0,6%, в 2018 — 0,7%. Рост производства сырого молока в 2018 году в сравнении с 2014 годом составит 1,7%. В абсолютном выражении производство в 2018 году может составить около 31,3 млн т. Этому будет способствовать возобновление темпов роста российской экономики, планомерное укрепление рубля, ожидаемое, по данным Минэкономразвития, высвобождение неэффективного капитала, восстановление инвестиционной активности в 2017-2018 годах, снижение годовой инфляции с 12,2% в 2015 году до 6,4% в 2016 году, увеличение загрузки мощностей перерабатывающих предприятий, сокращение доли импорта молока и молокопродуктов в товарных ресурсах внутреннего рынка, восстановления потребительского спроса за счет повышения покупательной способности денежных доходов населения.  Вместе с тем, по оценкам Союзмолоко, прогноз развития молочного скотоводства на 2016 год выглядит менее оптимистично. Прирост производства молока в сельхозорганизациях, К(Ф)Х и ИП в последние годы связан с рядом факторов, влияние которых в 2016 году прекратится.  В 2013-2014 годах существенно выросла цена на сырое молоко. Если в январе 2013 года средняя по РФ цена составляла около 15,4 руб./кг, то в январе 2015 года она выросла до 21,1 руб./кг (+37%), что позволило сельхозорганизациям повысить интенсивность производства. В результате средняя продуктивность коров в СХО выросла до 4 841 кг/год, в К(Ф)Х — до 3 450 кг/год. Вместе с тем гранты на поддержку начинающих фермеров способствовали переходу хозяйств населения в статус крестьянских (фермерских) хозяйств, что также способствовало улучшению их финансового состояния и эффективности производства. При этом темпы снижения поголовья коров оказались ниже темпов роста молочной продуктивности животных в сельхозорганизациях. Совокупность указанных факторов позволила не снизить производство молока по итогам 2014 года (отмечается даже увеличение производства на 1%).  Однако значительный рост себестоимости производства в конце 2014 — начале 2015 годов в связи с девальвацией национальной валюты, не подкрепленный соответствующим повышением закупочных цен на молоко, «замораживание» действующих и отсутствие новых инвестиционных проектов в области молочного скотоводства привели к снижению доходности производства и переработки молока, в результате чего сельхозтоваропроизводители оказались вынуждены искать пути снижения себестоимости производимого продукта. Вероятнее всего это приведет и к снижению продуктивности коров в 2015 и 2016 годах, что будет являться причиной снижения валовых надоев.  В 2016 году, по оценкам Союзмолоко, по оптимистическому сценарию развития отрасли (если будет иметь место влияние положительных факторов, отмечаемых Минэкономразвития), производство молока в хозяйствах населения сократится на 3-5%, что составит около 600 тыс. т. К(Ф)Х и ИП продемонстрируют прирост на уровне 4-5% (около 90 тыс. т), а производство в сельхозорганизациях, вероятнее всего, останется на уровне 2014-2015 годов. Таким образом, по итогам 2016 года производство молока в хозяйствах всех категорий составит около 30,1-30,2 млн т, что ниже итогов 2015 года на 1,9%. При консервативном сценарии (сохранение сложившихся тенденций и себестоимости производства) снижение производства следует ожидать и в СХО на уровне 2%. В результате объем производства молока в хозяйствах всех категорий сократится в 2016 году более существенно и может преодолеть психологический барьер в 30 млн т.  **ПРОИЗВОДСТВО МОЛОКОПРОДУКТОВ**  Введение специальных экономических мер в августе 2014 года позволило освободить от завозимой продукции до 20% российского молочного рынка, а образовавшуюся нишу успешно начали заполнять отечественные производители, наращивая объемы производства (это касается прежде всего сыров и сливочного масла).  В 2016 году следует ожидать увеличение производства и реализации молокопродуктов. По оценке Минэкономразвития, увеличение продаж молочной продукции в 2016 году составит 1%, в 2017 — еще 2,4%, в 2018 — 2,6%. В результате продажи молочной продукции в 2018 году увеличатся на 6,1% в сравнении с 2015 годом.  Наибольший прирост производства отмечен по сырам и сырным продуктам. По итогам 2015 года производство сыров и сырных продуктов составило 581,3 тыс. т, превысив соответствующий показатель прошлого года на 17,6%, в том числе сыров — 448,4 тыс. т (+18,5%), сырных продуктов — 132,9 тыс. т (+14,8%). В структуре производства сыров и продуктов сырных по типам наибольшую долю занимают твердые сыры (25%), за ними идут сырные продукты (23%), полутвердые сыры (19%), плавленые сыры (18%) и прочие типы сыров. Увеличение объемов производства сырных продуктов объясняется прежде всего повышением спроса на сравнительно недорогие «сыры» в условиях сокращения доходов населения.  Помимо сыров и сырных продуктов также увеличилось производство сливочного масла (на 3,2%, до 258,9 тыс. т) и цельномолочной продукции в пересчете на молоко (на 1,6%, до 11,6 млн т).  Вместе с тем сегодня существуют ограничения для наращивания объемов производства молочной продукции и импортозамещения. В условиях девальвации национальной валюты себестоимость производства и переработки молока существенно возросла. В результате внутреннее производство молока продолжает стагнировать. Причины — неразвитость сырьевой базы, которую невозможно нарастить за короткие сроки, низкая доходность производства и переработки молока, сравнительно низкая инвестиционная привлекательность молочного скотоводства ввиду больших сроков окупаемости (около 15 лет в текущих условиях) и высокая доля малоэффективных хозяйств населения в производстве молока. Как результат – чистый импорт молока и молочной продукции может составить по итогам 2015 года около 7,1 млн т (в пересчете на молоко), объем импорта пальмового масла увеличивается, объемы производства фальсификата растут. Повышение доли фальсифицированной продукции на рынке снижает доходность молокоперерабатывающих предприятий, не позволяет модернизировать производство и повышать его эффективность.  485624 563452453245 3723851 23075327451 2035762384  Кроме того, рост розничных цен на молокопродукты (который является отложенным эффектом от повышения цен на сырое молоко в конце 2013-2014 годы) и снижение покупательной способности денежных доходов населения приводят к сокращению потребительского спроса на качественную готовую продукцию, что также ведет к снижению закупочных цен на сырое молоко и снижению рентабельности бизнеса.  По предварительным расчетам Союзмолоко и Аналитического центра MilkNews на основании анализа оценочного баланса молочного жира за 11 месяцев 2015 года, дефицит молочных жиров для произведенной молочной продукции составляет около 10%, в 2014 году (за 11 месяцев) этот показатель не превышал 5%. То есть в 2015 году около 10% произведенной молочной продукции является фальсифицированной (молочный жир заменен жирами растительного происхождения). Распределение это объема по отдельным видам молочной продукции определить сложно, но, как показывает практика выявления фальсификата на полке, чаще всего растительные жиры добавляются в молокоемкие продукты с высокой добавленной стоимостью, пользующиеся спросом у населения — сыры, сливочное масло.  С учетом динамики объемов российского производства отдельных молочных продуктов, вероятнее всего, что в наибольшей степени фальсифицируются сыры, производство которых за 11 месяцев увеличилось на 18% (вместе с тем производство молочной сыворотки как побочного продукта сыроварения выросло за тот же период только на 12%). Производство сливочного масла выросло на 3%. Показательно также, что по оценкам Союзмолоко, замещаемый растительными жирами объем молочного жира (в пересчете на молоко) составляет сегодня около 2,0-2,3 млн т. А это как раз эквивалентно ожидаемому по итогам года снижению объемов импорта молока и молочной продукции.  **ИМПОРТ И ЭКСПОРТ МОЛОЧНОЙ ПРОДУКЦИИ**  За период с 1990 по 2014 годы импорт молока и молокопродуктов в Российскую Федерацию увеличился с 8,0 до 9,2 млн т, при этом в связи с сокращением объемов внутреннего производства молока доля импорта в ресурсах внутреннего молочного рынка (запасы, собственное производство и импорт) увеличилась за тот же период практически в 2 раза: с 12% до 22%. Однако при сравнении с объемами производства товарного молока, которые по итогам 2014 года составили 19,7 тыс. т в хозяйствах всех категорий, удельный вес импорта в ресурсах возрастает до 30%.  В 90-е годы XX столетия сокращение поголовья коров привело к значительному снижению объемов производства сырого молока: за 10 лет, с 1990 по 1999 годы производство молока в стране сократилось на 23,4 млн т: с 55,7 млн т до 32,3 млн т, или на 42%. При этом в результате снижения численности и ухудшения благосостояния населения страны снижались объемы потребления и импорта молочных продуктов.  0487342065983 4534524523 537459023894573 24653894532352  В начале нового тысячелетия сельхозтоваропроизводителям удалось стабилизировать производство за счет повышения продуктивности коров (в том числе в ходе предшествующей 10-летней выбраковки), однако тенденция сокращения поголовья не была переломлена. Планомерное повышение уровня жизни населения в 2000-е годы, а также улучшение демографической ситуации в стране, наметившееся в середине прошлого десятилетия, способствовало росту потребления молочной продукции, который обеспечивался, прежде всего, расширением импортных поставок: если в 2000 году импорт молочной продукции (в пересчете на молоко) составлял 4,7 млн т (12% от ресурсов внутреннего рынка), то в 2005 году — уже 7,1 млн т (18%), увеличившись более чем в 1,5 раза за 5 лет, а к 2014 году достиг 9,2 млн т (22%), увеличившись почти в 2 раза за 15 лет. Отечественное производство молока при этом стагнировало.  Введение с августа 2014 года специальных экономических мер в отношении ряда стран, поставлявших сельскохозяйственную, в том числе молочную, продукцию в РФ, способствовало существенному сокращению импортных поставок молокопродуктов в Россию. За период с сентября по декабрь 2014 года объем импортных поставок молокопродуктов (в пересчете на молоко) сократился на 28,4%, до 2 502 тыс. т. При этом с российского рынка ушли страны, обеспечивавшие ранее до 38% (2013 г.) всего импорта. Среди них: Финляндия (сливочное масло и сыры), Нидерланды (сыры), Германия (сыры и сыроподобные продукты), Литва (сыры), Польша (сыры), Франция (сливочное масло, сыр, молочная сыворотка) и другие страны.  Это позволило в целом снизить долю импорта на российском молочном рынке с 22,5% в 2013 г. до 21,8% в 2014 г., с учетом того, что ограничения были введены лишь в августе. По итогам 11 месяцев 2015 года совокупный импорт молока и молокопродуктов снизился на 25% (до 5 985 тыс. т в пересчете на молоко на общую сумму 1 772 млн долларов США), однако в сравнении с аналогичным периодом 2014 года импорт из так называемых «внесанкционных» стран остается выше примерно на 4%, то есть некоторый объем импорта "заместился" не внутренним производством, а импортом из других стран.  По итогам текущего года ожидается сокращение доли импорта в товарных ресурсах внутреннего рынка молока и молокопродуктов до 15-18% (а при оценке по товарному молоку — до 25%), в результате объем импорта составит около 7,0-7,1 млн т. Следует отметить также, что в 2015 году сохранился небольшой объем импорта молочной продукции из стран, попавших под «санкции». Это связано с поставками «специализированных» продуктов, предназначенных для диетического лечебного и диетического профилактического питания (импорт которых разрешен), а также с поставками сыроподобной продукции в первой половине текущего года до вступления в силу Постановления Правительства РФ от 25.06.2015 №625, в соответствии с которым вносятся изменения в перечень запрещенных к ввозу в Россию продуктов (в том числе под запрет попадает ввоз сыроподобных продуктов под кодом ТН ВЭД 1901909900).  7450925086245 7512 05625 23750234129234026 2365023  Региональная структура импортных поставок молочной продукции после введения специальных экономических мер в августе 2014 года существенно изменилась, однако основной страной, обеспечивающей поставки молочной продукции на территорию Российской Федерации, остается Республика Беларусь, из которой в 2013 году было ввезено около 42% всех молокопродуктов, в 2014 — 52%, за 11 месяцев 2015 года — около 85%. Кроме Белоруссии на российский рынок сегодня молокопродукцию поставляют Уругвай (около 3%, преимущественно сливочное масло), Аргентина (около 3%, сливочное масло, сыры Чеддер, Гауда и прочие, СОМ, сухая молочная сыворотка), Новая Зеландия (2%, сливочное масло), Казахстан (менее 1%, молоко и сливки сгущенные или с добавлением сахара) и ряд прочих стран (Сербия, Армения и др.).  409786 2345732 45234534 527345 23745 2345230458 24753043245  Основными молочными товарами, импортируемыми в Россию, по-прежнему остаются сыры и творог (около 38% всего импорта по итогам 11 месяцев текущего года в стоимостном выражении, в том числе сыры — около 32%, молодые сыры и творог — 6%), сгущенные молоко и сливки (22%), в том числе сухое молоко, сливочное масло (около 16%), цельномолочная продукция (9%) и сырные (сыроподобные) продукты (7%). При этом удельный вес молокоемких продуктов (сыров и сливочного масла) в общем объеме импорта имеет тенденцию к сокращению, что оказывает положительное влияние на российских масло- и сыроделов и обуславливается, главным образом, наращиванием объемов собственного производства указанных продуктов на фоне снижения платежеспособного спроса. Вместе с тем растет доля сырных продуктов, сухого молока, цельномолочной и кисломолочной продукции (преимущественно, из Республики Беларусь). Подобная ситуация является следствием изменения структуры потребительского спроса в условиях сокращения денежных доходов населения в 2014 и 2015 годах. Потребители переориентировались на более дешевые молочные продукты с низкой добавочной стоимостью, снижая потребление сыров и сливочного масла. Кроме того, снижению потребления способствует увеличение доли фальсификата на российском молочном рынке.  8437342708650304 17452348 743029850324 47580236459324  Увеличение объемов импорта пальмового масла, используемого недобросовестными производителями молочных продуктов в качестве заменителя молочного жира, может свидетельствовать об увеличении объемов производства молочной продукции с содержанием растительных жиров, а также – об увеличении доли фальсификата на молочном рынке.  За январь – ноябрь текущего года совокупный объем импорта пальмового масла, используемого в перерабатывающих отраслях в качестве заменителя молочного жира, в физическом объеме составил 793,99 тыс. т (+23,6% к аналогичному периоду 2014 г.), в стоимостном выражении — 580,74 млн долларов США (-1,5% к 2014 г.). Таким образом, в сравнении с прошлым годом в Россию импортируется более дешевое пальмовое масло: если в 2014 году среднестатистическая (расчетная) цена 1 т импортированного в РФ пальмового масла составляла по итогам 11 месяцев 917,6 USD, то в 2015 году – 731,4 USD (-20,3%). Это связано с общим снижением мировых цен на пальмовое масло в июне-августе текущего года в связи с увеличением объемов производства в основных странах-производителях — Индонезии и Малайзии. При этом к концу года, по данным ФАО, международные цены на пальмовое масло оставались стабильными. Этому способствовало снижение международного спроса со стороны стран-импортеров.  Экспорт молочной продукции из России остается сравнительно небольшим и ориентирован, главным образом, на Казахстан и другие страны бывшего СНГ. За период с января по ноябрь 2015 года из России было экспортировано 584 тыс. т молочной продукции в пересчете на молоко (-11% в сравнении с аналогичным периодом 2014 года) на общую сумму 225 млн USD. По итогам 2015 года объем экспорта молока и молокопродуктов (в пересчете на молоко) может составить 618 тыс. т на сумму 278 млн USD.  4532805623045 930 485 239745803246534 45237845734  Структура экспорта по видам молочных продуктов остается стабильной на протяжении нескольких лет. Наибольший удельный вес в экспорте (в стоимостном выражении) по итогам 11 месяцев текущего года приходится на кисломолочную продукцию (29%), на втором месте — сыры и творог (22%), далее следуют мороженое (13%), сгущенные молоко и сливки (13%), цельномолочная продукция (10%) и сырные продукты (8%).  3456348093420593 452785736487539 2347582394578324 02745632284753  **ЦЕНОВАЯ СИТУАЦИЯ НА РЫНКЕ МОЛОКА И МОЛОКОПРОДУКТОВ**  Ценовая конъюнктура молочного рынка обуславливается фундаментальными и конъюнктурными факторами, действующими в отрасли. Существующие тенденции на рынке молока и молокопродуктов способствуют планомерному повышению цен. Вместе с тем цены на сырое молоко подвержены высокой волатильности в зависимости от времени года. Переработчики сталкиваются с проблемой избытка сырья в летние месяцы (сезон «большого молока») и недостатка — в зимний период, что отражается на уровне закупочных цен.  По данным Федеральной службы государственной статистики (Росстат), в декабре 2015 г. в сравнении с декабрем 2014 года индекс цен сельхозпроизводителей на сырое молоко составил 102,9%. Причиной повышения цен на молоко-сырье в осенне-зимний период является влияние сезонного фактора, а ценовая дельта с уровнем прошлого года обусловлена увеличением себестоимости производства молока в связи с девальвацией национальной валюты.  В декабре 2015 г. в России средняя цена сельхозпроизводителей на молоко сырое крупного рогатого скота составила 21,7 руб./кг (+3,1% к ноябрю), что на 4,3% выше уровня цен декабря 2014 г.  43792345 682345683245 347568239457863245 3246593845  Повышение цен на сырое молоко способствует их росту на молокопродукцию. При этом молоко является товаром повседневного спроса для значительной части населения России, а также социально значимым товаром, поэтому темпы роста цен на него, как правило, умеренные (в сравнении с молокоемкими продуктами).  3489753840759345 457245828 3572352 3752 03562 3957862  450182756245245 736157 2356182073 51026385072 365218   Рост цен в перерабатывающем и розничном сегменте в настоящее время является отложенным эффектом от повышения цен на сырое молоко в 2013 – 2014 годах, вызванного попыткой сельхозтоваропроизводителей обеспечить необходимый для модернизации производства уровень рентабельности, который так и не был достигнут. Так, с августа 2013 по август 2015 года рост цен на сырое молоко составил 28,5%. За тот же период цены промышленных производителей на молоко цельное пастеризованное выросли на 31,5%, розничные цены на молоко цельное пастеризованное 2,5-3,2% жирн. — на 31,4%. Вместе с тем цены производителей на твердые сыры выросли на 32,8%, на продукты сырные — на 49,5%, розничные цены на сыры — в среднем на 38,8%.  Аналогичная ситуация со сливочным маслом. С августа 2013 по август 2015 года розничные цены на масло сливочное выросли в среднем на 38,9%, в то время как цены производителей выросли на 30,3%.  В декабре 2015 г., по данным Росстата, средняя цена промышленных производителей на молоко питьевое цельное пастеризованное установилась на уровне 34,7 руб./кг (+0,5% за месяц), на масло сливочное — 252,4 руб./кг (+1,4%), на сыры твердые — 286,2 руб./кг (+1,0%). Средняя потребительская цена на молоко питьевое цельное пастеризованное 2,5-3,2% жирности составила 47,6 руб./кг (+1,1% за месяц), на масло сливочное — 397,8 руб./кг (+0,9%), на сыры сычужные твердые и мягкие — 418,6 руб./кг (+0,7%).  Мировые цены на молочном рынке находятся под влиянием объемов производства, потребления и внешней торговли основных участников мирового молочного рынка — США, стран Евросоюза, Новой Зеландии, Австралии, Аргентины, Бразилии, Китая и других стран. В декабре цены на молокопродукты продолжили начавшийся во второй половине ноября рост, но в январе 2016 года снова начали снижаться.  В результате завершившихся 02.02.2016 торгов на специализированной торговой площадке GlobalDairyTrade (GDT) средний индекс мировых цен на молочные продукты снизился на 7,4% относительно торгов 19.01.2016 и составил 656 пунктов (-52 пункта). Средневзвешенная индикативная цена на молокопродукты составила 2 276 USD/т, оставаясь на 25,2% ниже уровня соответствующего периода прошлого года (3 042 USD/т). Всего на аукционе было продано 24,5 тыс. т молочной продукции, что на 11,6% больше показателя прошлых торгов (-12,6% в сравнении с прошлым годом).  Снижению средневзвешенной цены способствовало снижение цен по результатам аукционов на все представленные на торгах виды молочной продукции: сухое молоко, сливочное масло, сыр чеддер, обезвоженный молочный жир, лактоза, сычужный казеин, сухая пахта. Больше всего снизилась цена на сухое цельное молоко — на 10,8%, до 1 952 USD/т, сливочное масло — на 8,1%, до 2 905 USD/т, сухую пахту — на 6,6%, до 1 513 USD/т и обезвоженный молочный жир — на 6,4%, до 3 486 USD/т. В меньшей степени снизились цены на СОМ (-2,3%, до 1 792 USD/т), сыр чеддер (-2,1%, до 2 807 USD/т), сычужный казеин (-1,0%, до 4 362 USD/т) и лактозу (-0,3%, до 577 USD/т).  45087236 270 5345 23745724523640534534 45683  Белоруссия, будучи основным внешним поставщиком молочной продукции на российский рынок, создает на внутреннем рынке РФ серьезную ценовую конкуренцию отечественным производителям. Минимальные рекомендуемые экспортные цены Республики Беларусь (на условиях FCA — продавец доставляет прошедший таможенную очистку товар указанному покупателем перевозчику до названного места) на отдельные виды молочной продукции (вступили в действие 02.02.2016) составляют:   * на сухое обезжиренное молоко — 165 руб./кг (ранее действовал тариф 160 руб./кг), * сухое цельное молоко — 195 руб./кг (ранее — 185 руб./кг), * сливочное масло 82,5% жирности — 230 руб./кг (ранее — 220 руб./кг), * сливочное масло 72,5% жирности — 200 руб./кг (ранее — 195 руб./кг), * сыры и продукты сырные жирностью 45% и ниже — 245 руб./кг (ранее — 240 руб./кг), * сыры и сырные продукты жирностью выше 45% — 250 руб./кг (ранее — 245 руб./кг).   Повышение Белоруссией цен на экспортируемые в Россию молочные продукты в феврале 2016 года повышает конкурентоспособность отечественных производителей и переработчиков. Вместе с тем цены на сыры и сливочное масло по-прежнему остаются ниже средних российских уровней: 245-250 руб. против 286 руб./кг для сыров и 200-230 руб./кг против 252 руб./кг для сливочного масла. Вместе с тем цены отечественных производителей на СОМ стали более конкурентоспособными (148 руб./кг на внутреннем рынке против 165 руб./кг на импортируемую продукцию).  **Государственная поддержка молочной отрасли**  В соответствии с Государственной программой развития сельского хозяйства и регулирования рынков сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия на 2013-2020 годы (ред. Постановления Правительства РФ от 19.12.2014 N 1421), государственная поддержка молочной отрасли Российской Федерации осуществлялась в 2015 году в форме предоставления субсидий по следующим ключевым направлениям:   * субсидии на 1 килограмм реализованного и (или) отгруженного на собственную переработку молока; * возмещение части процентной ставки по инвестиционным кредитам (займам) на строительство и реконструкцию объектов молочного скотоводства (направление выделено в качестве отдельного вида поддержки в соответствии с положениями проекта Программы развития молочной отрасли до 2020 года, разработанного Союзмолоко в 2014 году); * возмещение части процентной ставки по краткосрочным кредитам (займам) на развитие молочного скотоводства (направление выделено в качестве отдельного вида поддержки в соответствии с положениями проекта Программы развития молочной отрасли до 2020 года, разработанного Союзмолоко в 2014 году); * субсидии на возмещение части прямых понесенных затрат на создание и модернизацию объектов животноводческих комплексов молочного направления (молочных ферм) (направление введено в соответствии с положениями проекта Программы развития молочной отрасли до 2020 года, разработанного Союзмолоко в 2014 году); * субсидии на поддержку племенного животноводства (в том числе молочного).   По указанным направлениям поддержки в 2015 году было выделено около 27,2 млрд руб., в том числе за счет средств федерального бюджета на условиях софинансирования из бюджетов субъектов РФ — 16,1 млрд руб. (или 59%), из бюджетов субъектов РФ — 11,1 млрд руб. (или 41%).  В структуре государственной поддержки из бюджетов всех уровней по направлениям наибольший удельный вес приходится на субсидирование производства товарного молока (62% или 16,9 млрд руб. в 2015 году) и субсидирование части процентной ставки по инвестиционным кредитам (21% или 5,6 млрд руб. в 2015 году). Помимо указанных направлений поддержки, производители молока имеют возможность получать государственную поддержку по другим направлениям при выполнении соответствующих требований (оказание несвязанной поддержки в области растениеводства, поддержка малых форм хозяйствования — семейных животноводческих ферм, начинающих фермеров, грантовая поддержка сельскохозяйственных потребительских кооперативов для развития материально-технической базы). Кроме того, в большинстве субъектов Российской Федерации действуют локальные направления поддержки сельхозтоваропроизводителей (в том числе производителей молока), финансируемые исключительно за счет средств бюджетов субъектов РФ.  7458630956 35 73469834 587435 347534085634  423057823645 457632845912405620523524 57628932  В соответствии с подписанным 14.12.2015 Президентом РФ В. Путиным Федеральным законом № 359-ФЗ «О федеральном бюджете на 2016 год», на поддержку молочной отрасли в бюджете на 2016 год заложено 29,2 млрд рублей (12,5% от общего объема средств, выделяемых в 2016 году в рамках Государственной программы развития сельского хозяйства и регулирования рынков сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия на 2013-2020 годы), в том числе в рамках подпрограммы «Развитие молочного скотоводства» — 26,6 млрд руб., в рамках подпрограммы «Поддержка племенного дела, селекции и семеноводства» — 2,6 млрд руб. Всего на поддержку сельского хозяйства в рамках указанной государственной программы в 2016 году предусмотрено выделение 233,0 млрд руб., в том числе Минсельхозу России будет выделено 213,1 млрд рублей, Минкультуры России — 0,3 млрд. руб., Россельхознадзору — 12,0 млрд руб., Федеральному дорожному агентству — 7,6 млрд руб.  **ЗАКЛЮЧЕНИЕ**  Молочная отрасль России находится сегодня в крайне непростом положении. Этому способствовало влияние ряда факторов. Относительно низкая инвестиционная привлекательность молочной отрасли (в сравнении, например, со свиноводством, птицеводством) в условиях девальвации национальной валюты в 2014-2015 годах способствовала снижению объемов инвестиций в модернизацию и развитие производства и переработки молока. Увеличение стоимости кредитных ресурсов и себестоимости производимой продукции в 2015 году способствовало сохранению тенденции сокращения поголовья коров. Вместе с тем высокая доля хозяйств населения в структуре производства молока (около 45%) при низкой молочной продуктивности животных в ЛПХ и сравнительно низкой товарности производства (около 34%) существенно ограничивает доступный для переработки объем молока. В результате на рынке существует дефицит молока-сырья, сохраняется зависимость отечественной молочной отрасли от импорта молока и молочных продуктов: по итогам 2015 года доля импортной продукции в ресурсах товарного молока составила около 25%.  Введенные в 2014 году специальные экономические меры в отношении ряда стран, ранее поставлявших значительные объемы молокопродуктов на территорию России, позволили освободить нишу на внутреннем рынке за счет снижения объемов импорта более чем на 20%, однако они же стали причиной значительных ограничений расширения присутствия на внутреннем рынке отечественных производителей. Высокая конкурентоспособность белорусской продукции способствовала наращиванию экспорта молочной продукции на освободившийся российский рынок и увеличению ценовой конкуренции, а возросшая себестоимость производства на территории России и недоступность кредитных ресурсов по действующим ставкам привели к значительному снижению доходности производителей молока и молокоперерабатывающих предприятий, многие из которых в этой связи находятся на грани рентабельности или являются убыточными. В результате объемы производства молока и технологичность отрасли снижаются.  Повышение себестоимости продукции повлекло увеличение потребительских цен, сопровождаемое снижением покупательной способности денежных доходов населения. В сложившихся условиях потребительский спрос в 2015 году сократился и переориентировался на традиционные и более дешевые цельномолочные продукты, а дорогие молокоемкие продукты, несмотря на увеличение объемов производства, теряли потребительский интерес, сохраняя при этом высокую себестоимость. Таким образом, недобросовестные производители сыров и сливочного масла оказались вынуждены снижать себестоимость своей продукции в целях привлечения внимания покупателей более доступной ценой в сравнении с конкурентами (в том числе из Республики Беларусь), что привело к увеличению доли фальсификата на молочном рынке (замещение молочных жиров жирами растительного происхождения). Снижение мировых цен на пальмовое масло в текущем году также способствовало увеличению объемов его импорта в Россию.  Таким образом, в молочной отрасли России сегодня сформировались следующие тенденции:   * дефицит сырого молока и обоснованное отсутствие возможности наращивания его производства в краткосрочный период, стагнация производства молока, сокращение поголовья коров, значительный удельный вес низкотоварных хозяйств населения в производстве сырого молока; * снижение доходности производителей и переработчиков молока в связи с повышением себестоимости его производства и переработки на фоне девальвации национальной валюты; * высокая зависимость от импорта молокопродуктов (уровень самообеспечения молоком и молочными продуктами, по разным оценкам, составляет от 70% до 80%) и увеличение активности на российском рынке традиционного партнера — Республики Беларусь; * низкая инвестиционная активность в связи с неприемлемой стоимостью кредитных ресурсов, сравнительно низкой инвестиционной привлекательностью молочного скотоводства ввиду больших сроков окупаемости финансовых вложений; * увеличение доли фальсификата на молочном рынке; * снижение потребительского спроса на молоко и молочную продукцию на фоне снижения покупательной способности денежных доходов населения.   Вместе с тем у российских производителей есть хороший потенциал наращивания объемов выпускаемой продукции. Потребление молочных продуктов составляет по разным оценкам от 190 до 250 кг при норме 300-330 кг.  Введенные в августе 2014 года специальные экономические меры в целях обеспечения продовольственной безопасности Российской Федерации позволили российским производителям существенно нарастить объемы внутреннего производства молочной продукции, однако вышеперечисленные факторы сдерживают развитие отечественной молочной отрасли. В сложившихся условиях модернизация производства, повышение эффективности молочной отрасли и финансовое оздоровление ее участников, наращивание объемов производства молока, повышение качества молочной продукции и снижение существующей зависимости от импорта невозможны без участия государственного сектора.  Ключевыми задачами государства при этом должны стать:   1. Обеспечение повышения доходности производителей молока путем субсидирования инвестиционного и краткосрочного кредитования, возмещения части капитальных затрат на создание и модернизацию перерабатывающих предприятий и объектов молочного животноводства, субсидирование производства товарного молока. 2. Поддержка переработчиков молока путем возмещения капитальных затрат на создание и модернизацию предприятий по переработке молока в размере не менее 35% сметной стоимости объекта (но не выше предельной стоимости объекта), возмещение части затрат на уплату процентов по инвестиционным кредитам (займам) на строительство и модернизацию молокоперерабатывающих предприятий. 3. Разработка и реализация комплекса мер немонетарного регулирования отрасли. Такими мерами должны стать: интервенции, технические регламенты, снижение административной нагрузки, в том числе отказ от электронной ветеринарной сертификации. 4. Разработка долгосрочной (не менее чем на 15 лет) стратегии развития молочной отрасли Российской Федерации с фиксированным комплексом инструментов регулирования и мер поддержки отрасли. 5. Ужесточение ответственности (увеличение штрафов, конфискация оборудования) за нарушение технического регламента ЕАЭС в части маркировки молочной продукции, в частности за отсутствие на этикетке информации о наличии жиров немолочного происхождения и реализации молокосодержащей продукции под видом молочной. 6. Стимулирование потребления молока и молокопродуктов через программу внутренней продовольственной помощи и развитие инфраструктуры системы социального питания; программы стимулирования потребления молока и молочных продуктов (по аналогии с программой Союзмолоко «Три молочных продукта в день»).   Комплексное решение обозначенных задач позволит обеспечить восстановление и развитие молочной отрасли, создать условия для увеличения объемов производства молока и молочных продуктов, снизить количество попадаемой на прилавки некачественной молочной продукции.  [*http://milknews.ru*](http://milknews.ru/) |

Приложение № 4

**ПЛАН расходов на предоставление грантов на мероприятие по грантовой поддержке сельскохозяйственных потребительских кооперативов для развития материально-технической базы**

|  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| № п/п | Наименование приобретаемого имущества, выполняемых работ, оказываемых услуг | Количество (ед., гол.) | Цена,  (руб.) | Средства гранта  (руб.) | Собственные средства  (руб.) | Общая стоимость бизнес-плана, (руб.) |
| 1 | Машина ТФ 2-ПИТПАК-11 | 1 | 8 083 000 | 4 849 800 | 3 233 200 | 8 083 000 |
| 2 | Установка пастеризационно-охладительная трубчатая УТПО-3-00 | 1 | 6 534 000 | 3 920 200 | 2 613 800 | 6 534 000 |
| 3 | Гомогенизатор ПГ-3000 | 1 | 2 995 000 | 1 797 000 | 1 198 000 | 2 995 000 |
| 4 | Установка дезодорационная УДЗ-5000 | 1 | 3 400 000 | 2 040 000 | 1 360 000 | 3 400 000 |
| 5 | Шеф-монтажные и пуско-наладочные работы | 1 | 655 000 | 393 000 | 262 000 | 655 000 |
|  | **ИТОГО** |  | **21 667 000** | **13 000 000** | **8 667 000** | **21 667 000** |