БИЗНЕС-ПЛАН

«Завода по переработке отходов пластика в полимерные гранулы»

Руководитель проекта

_____

Дата составления

«10» августа 2019 года.

Москва 2019г.

ОГЛАВЛЕНИЕ

Резюме проекта ... 4

Инвестиционные показатели ... 5

Плановые финансовые показатели проекта ... 5

ОПИСАНИЕ ПРОЕКТА ... 6

Общие сведения о заявителе ... 7

Итоги предыдущих периодов ... 8

Организационный план развития проекта ... 9

Продукт ... 10

План продаж товаров и услуг ... 11

План продаж ... 11

Себестоимость ... 12

Инвестиции, Активы проекта ... 13

АХО затраты, связанные с обслуживанием проекта ... 14

ФОТ и план найма персонала ... 15

Технический план проекта ... 16

Сведения о степени готовности к началу ... 16

Основные характеристики производимой продукции (товаров, услуг, работ) ... 17

Производственный план ... 18

Месторасположение ... 18

Необходимые производственные мощности ... 18

План выпуска готовой продукции ... 19

Персонал ... 20

Организационная структура компании ... 20

Ключевые сотрудники ... 21

Маркетинг ... 22

Бюджет рекламной кампании ... 22

Описание бренда ... 23

Факторы успеха продвижения ... 23

Конкуренты ... 23

Стратегия продвижения продукции ... 24

Каналы продвижения ... 24
Анализ рынка ... 25
Мировой рынок ... 27
Сегменты ... 28
Переработка отходов ... 29
Лидеры мирового рынка ... 31
Российский рынок ... 32
Российский рынок переработки пластика ... 35
Лидеры российского рынка ... 37
SWOT анализ ... 38
Инвестиционная привлекательность ... 39
Прогнозы ... 40
Финансирование ... 41
Риски ... 42
Рыночные риски ... 42
Организационные риски ... 42
Производственные риски ... 43
Финансовый план ... 44
Приложение 1 ... 45
Отчет о прибылях и убытках 2019 (x1000)(P&L) (RUR) ... 45
Отчет о прибылях и убытках 2020-2022 (x1000)(P&L) (RUR) ... 47
Движение денежных средств 2019 (x1000) (Cash flow) (RUR) ... 49
Движение денежных средств 2020-2022 (x1000) (Cash flow) (RUR) ... 53
Прогнозный баланс 2019-2022 (x1000)(Balance) (RUR) ... 56
Итоговые финансовые показатели 2019-2022 (x1000) (RUR) ... 57
Анализ финансовых результатов 2018-2022 (x1000) (RUR) ... 58
Анализ безубыточности (RUR) ... 59

Проект: «Завод по переработке отходов пластика в полимерные гранулы»

Идея проекта

Удовлетворить спрос населения на утилизацию отходов, создав производство вторичной переработки пластмассовых отходов для регионов Смоленск, Калуга, Тверь.

Старт проекта .....Январь 2019.

Налоговый режим .....ОСНО.

Горизонт планирования .....4 года.

Потребность в инвестициях составляет .....28,4 млн. руб.

Срок окупаемости .....1 год 5 мес.

Общий объем финансирования.....30,0 млн. руб.

(x1000) (RUR)

Структура финансирования проекта:	сумма	доля
займы и кредиты	30 000,00	100%
субсидии, невозвратное финансирование	0	0%
собственный капитал	0	0%

Текущее состояние проекта.

К моменту создания бизнес-плана компания запустила линию производства производительностью 100 тонн в месяц. Начало работы с сентября 2018 года. На данный момент загрузка 100%. Подписан контракт на переработку ПВД до 350 тонн в месяц.

ИНВЕСТИЦИОННЫЕ ПОКАЗАТЕЛИ

Показатель	ед. изм.	показатель
Ставка дисконтирования	%	11%
Финансирование (RUR)	RUR	30 000,00
NPV - чистая приведенная стоимость (net present value)	RUR	50 581,05
IRR - внутренняя норма доходности (internal rate of return)	%	84%
PI - индекс прибыльности (profitability Index)	коэф.	4,04
PP - срок окупаемости (payback period)	лет	1 год 5 мес.
DPP - дисконтированный период окупаемости (discounted payback period)	лет	1 год 6 мес.

ПЛАНОВЫЕ ФИНАНСОВЫЕ ПОКАЗАТЕЛИ ПРОЕКТА

(x1000) (RUR)

Показатели	2019	2020	2021	2022
Выручка и прочие поступления	96 088	161 280	168 960	176 640
Количество реализованного товара	1 500 000	2 400 000	2 400 000	2 400 000
Переменные затраты	47 600	73 720	73 720	73 720
Постоянные затраты (аренда, коммерч., управл., перснал.)	7 850	7 850	7 850	7 850
Активы, модернизация, обслуживание ОС	25 379	500	500	500
Финансирование	30 000	0	0	0
Возврат займов	8 015	10 687	10 687	9 796
Налоги	14 069	25 738	28 537	31 373
EBIT	43 774	82 982	89 470	95 767
EBITDA	45 857	85 483	91 971	98 267
Дивиденды акционерам	0	0	0	0
Чистая прибыль	12 536	34 449	40 523	46 750
Баланс денежных средств	14 362	43 397	77 313	116 964

ПЕРЕРАБОТКА И УТИЛИЗАЦИЯ ПЛАСТИКА

Переработать пластиковый мусор можно несколькими способами:

1. Пиролиз.
2. Многоконтурный пиролиз.
3. Гидролиз.
4. С помощью двухатомных спиртов.
5. С помощью метанолиза.
6. С помощью механической обработки. Пластик сначала сортируют, потом он отправляется на предварительное измельчение, промывку и сушку. Полученные фрагменты плавят и либо разливают по формам прямо на месте, либо измельчают в гранулы, которые далее используются как сырьё на других производствах.

В описываемом проекте используется механический способ переработки и получения гранул.

Полное наименование юридического лица/индивидуального предпринимателя:

Общество с ограниченной ответственностью «ЭКОПЛАСТ».

Сокращенное наименование юридического лица/индивидуального предпринимателя:

ООО «ЭКОПЛАСТ».

Наименование юридического лица на английском языке:

ePlast Ltd.

Год и месяц государственной регистрации юридического лица/индивидуального предпринимателя

ОГРН 5117746027XXX от 16 декабря 2011 г

Адрес (местонахождение) постоянно действующего исполнительного органа юридического лица/место жительства индивидуального предпринимателя

Юридический адрес: 121099, г Москва, пер Смоленский 1-й, стр.2, пом.13.

Фактический адрес: 121099, г Москва, пер Смоленский 1-й, стр.2, пом.13.

Контактные данные юридического лица

Телефон/факс: __+7 915 148 XXXX

Почтовый адрес: 121099, г Москва, пер Смоленский 1-й, стр.2, пом.13

Электронная почта: businessplast@gmail.com

Сайты: нет

Информация о составе учредителей (участников) юридического лица

Учредители (участники) (наименование, адрес юридического лица / место жительства физического лица)	Доля в уставном капитале, %
Токарев Виталий Александрович, **г. Москва XXX**	100%

ИТОГИ ПРЕДЫДУЩИХ ПЕРИОДОВ

Компания в период до 2019 год реализовала пилотный коммерческий проект.

Полный отчёт – по запросу.

Основу реализации плана составит закупка, и развёртывание новых производственных мощностей. Компания планирует в течение 2019 года обеспечить закупку, монтаж и начало производства. До конца 2019 года компания обеспечит 100% загруженность всех производственных мощностей.

Пп	Этап	Периоды			
		2019	2020	2021	2022
	Инвестиционный период. Закупка и установка оборудования.	+			
	Начало продаж.	+			
	Выход на номинальный объём продаж.	+			
	Реализация плана продаж.	+	+	+	+

ПРОДУКТ

Основная продукция – полимерная гранула
(RUR)(x1000)

Наименование продукта или услуги	Цена реализации
Гранула полимерная	60 руб. за кг.

Ценообразование.

Способ формирования цены на продукцию – на основе рыночных цен с учетом производственных издержек.

Политика ценообразования

Компания предлагает гибкий подход к ценообразованию в зависимости от изменения конъюнктуры спроса, стоимости сырья, закупаемых партнёром объемов, стратегических отношений с партнёром, конкуренции, инфляционных ожиданий.

Компания планирует обеспечить рост продаж за 4 года:

- в денежном выражении с 161,3 млн. руб. в 2020 году до 176,6 млн. руб. в 2022 году.
- общий объем продаж за 4 года составит 602,9 млн. руб.
- в натуральном выражении с 1,5 тонн в 2019 году до 2,4 тонн в 2022 году.
- общий объем проданного продукта в натуральном выражении за 4 года составит 8,7 тонн.

Выход на запланированный объем продаж – 4 мес.

Плановый рост объёма продаж – 5 % в год.

Описание плана и политики продаж

Общее количество товарных позиций – 1

ПЛАН ПРОДАЖ

(x1000) (RUR)

Наименование продукта или услуги	Итого реализация	2019	2020	2021	2022
Гранула полимерная	502 400	80 000	134 400	140 800	147 200

СЕБЕСТОИМОСТЬ

Основу производственных затрат составляет сырье пластиковых отходов.

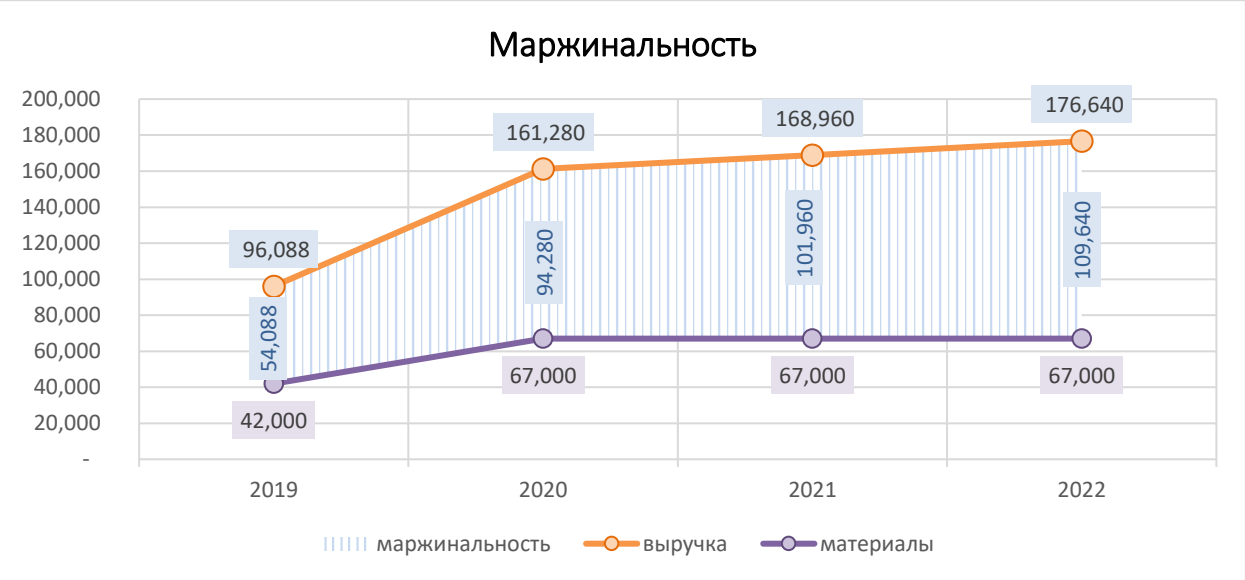
Стоимость тонны сырья по ценам 2018 года – 30 руб. за кг.

В себестоимость входят специальные добавки. Стоимость добавки в пропорции – 2 руб. на кг. конечного продукта.

Средняя маржинальность продукта – 55%.

План затрат на закупку продуктов (x1000) (RUR)

Наименование материала, услуги	Итого планируется закупить	2019	2020	2021	2022
сырьё (отходы)	217 500	37 500	60 000	60 000	60 000
добавки	14 500	2 500	4 000	4 000	4 000
электроэнергия (на старте)	500	500	0	0	0
электроэнергия (ном. объем производства)	10 500	1 500	3 000	3 000	3 000



ИНВЕСТИЦИИ, АКТИВЫ ПРОЕКТА

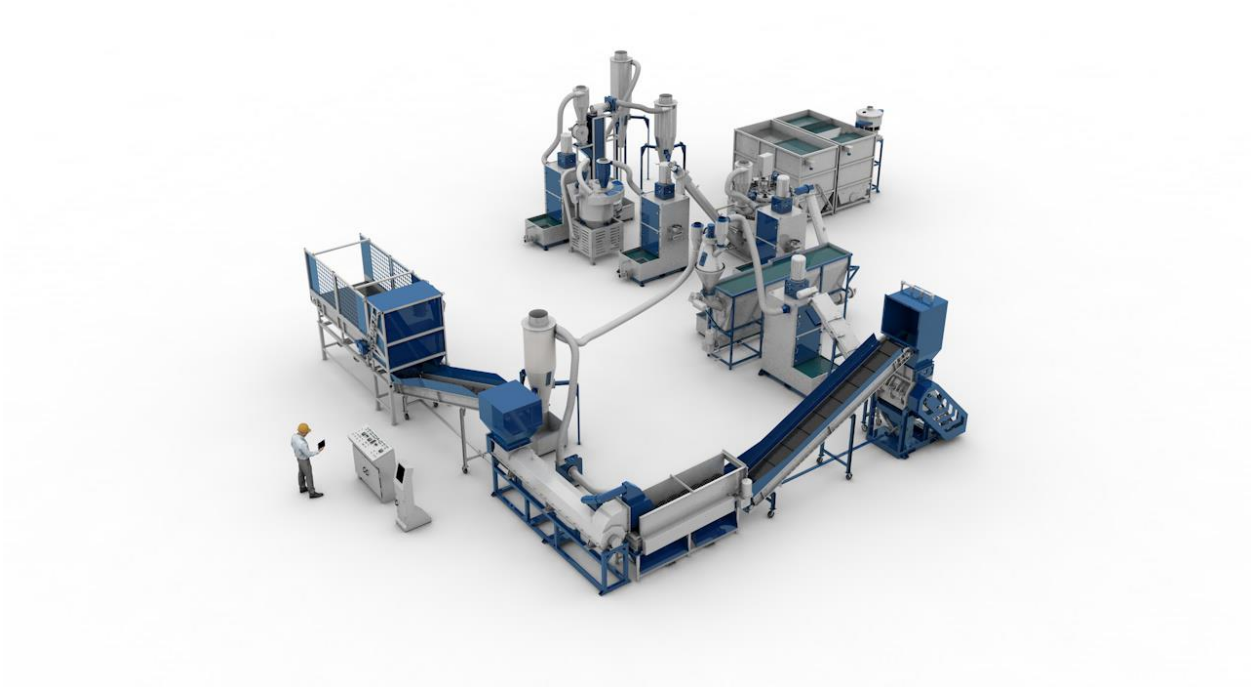
Проект планирует инвестиции в основные средства. Общая сумма вложений за 4 года составит 26,9 млн. руб.
Объем вложений в инвестиционный период составят 25 млн. руб.

План закупки оборудования (x1000) (EUR)

Наименование	Цена	кол-во	валюта	сумма	дата вложения
Дробилка (измельчитель) USM KR 100	47 ,00	1,00	EUR	47 ,00	Январь 2019
Агломератор USM A 130	29 ,00	1,00	EUR	29 ,00	Январь 2019
Грануляторы полимеров (экструдер) 1 зона дегазации.- Боковая подача USM GR 130	170 ,00	1,00	EUR	170 ,00	Январь 2019
Узел Водокольцевой резки гранул USM GK GK 250	19, 50	1,00	EUR	19, 50	Январь 2019

План инвестиций в ОС (x1000) (RUR)

Показатели	2019	2020	2021	2022
Активы, модернизация, обслуживание ОС	25 379	500	500	500



АХО ЗАТРАТЫ, СВЯЗАННЫЕ С ОБСЛУЖИВАНИЕМ ПРОЕКТА

Основу постоянных затрат проекта составляют затраты на оплату труда сотрудников. За 4 года компания планирует потратить:

- на административно хозяйственные нужды – 31,4 млн. руб.
- на оплату труда административных сотрудников – 26,4 млн. руб.

Структура постоянных затрат (x1000) (RUR)

Наименование	итого	доля	2019	2020	2021	2022
Коммерческие затраты	1 175	4%	294	294	294	294
Управленческие затраты	30 225	96%	7 556	7 556	7 556	7 556
в том числе ФОТ АХ	26 400	84%	6 600	6 600	6 600	6 600

ФОТ И ПЛАН НАЙМА ПЕРСОНАЛА

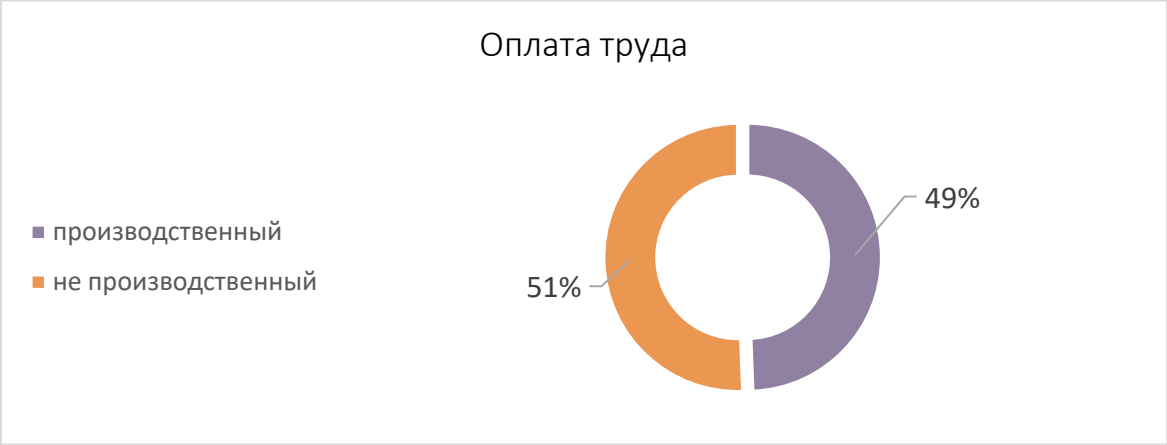
Проект не планирует в период с 2019 до 2022 года расширять штат сотрудников. Общий размер ФОТ за 4 года составит 52,2 млн. руб.

Соотношение ФОТ административного и производственного персонала примерно 51% на 49%

Общая численность сотрудников – 14.

ФОТ персонал (x1000) (RUR)

Наименование	Итого	Доля	2019	2020	2021	2022
ФОТ персонал	52 160	100%	12 200	13 320	13 320	13 320
производственный	25 760	49%	5 600	6 720	6 720	6 720
непроизводственный	26 400	51%	6 600	6 600	6 600	6 600



СВЕДЕНИЯ О СТЕПЕНИ ГОТОВНОСТИ К НАЧАЛУ

1. К моменту создания бизнес-плана компания запустила линию производства производительностью 100 тонн в месяц. Начало работы с сентября 2018 года. На данный момент загрузка 100%. Подписан контракт на переработку ПВД до 350 тонн в месяц.
2. Руководством реализуется план расширения производства. Расширение площадей, наращивание производственных мощностей.
3. Произведён первичный отбор персонала.
4. Отобраны логистические и транспортные компании.
5. Достигнуто стратегическое соглашение с компанией-производителем об обеспечении заданных объемов поставок на эксклюзивных условиях на территории РФ с целью расширения рынка сбыта.
6. Сбыт.

N п/п	Наименование организации и адрес юридического лица	Поставляемые товары (работы, услуги)	Степень участия в проекте	Срок сотрудничества
1	ООО «Туропласт»	Поставка сырья ПВД и реализация полимерных гранул	Высокая: основной заказчик продукции	с 01.09.2018

ОСНОВНЫЕ ХАРАКТЕРИСТИКИ ПРОИЗВОДИМОЙ ПРОДУКЦИИ (ТОВАРОВ, УСЛУГ, РАБОТ)

Основной деятельностью предприятия является производство полимерных композиционных материалов, предназначенных для нанесения защитных оболочек и покровов в трубной и кабельной промышленности, а также производства пленок.

Данные композиционные материалы изготавливаются из полиэтилена высокого давления с добавлением красителей, свето- и термостабилизаторов, а также других добавок, способствующих улучшению качества выпускаемой продукции и минимизации отходов при переработке на кабельных и трубных заводах.

Полимерные материалы производятся на экструзионных линиях (компаундерах) высококвалифицированным персоналом. Осуществляется непрерывный контроль выпускаемой продукции лабораторией завода и проверка на соответствие показателей качества по утвержденным техническим условиям и ГОСТам. Благодаря правильно подобранным режимам производства композиционных материалов и организации производственного процесса снижается общее энергопотребление, и, соответственно, себестоимость готовой продукции.

ПРОИЗВОДСТВЕННЫЙ ПЛАН

К основным способам утилизации отходов пластических масс относятся:

- **Механическая переработка**: заключается в измельчении полимерного мусора, отмывке; при необходимости – вторичной сортировке (например, по видам полимеров, цвету и т. д.); затем – плавление, экструзия и грануляция до конечного продукта – вторичного гранулята. Продуктом механической переработки может выступать и промежуточное сырье - отмытый лом различных фракционных групп полимерных отходов (дробленка, агломерат и т.п.).
- **Термохимические методы переработки**: деполимеризация и/или деструкция пластиковых отходов с получением исходных низкомолекулярных продуктов (мономеров, олигомеров). Например, термическое разложение путем пиролиза.

Описываемый проект утилизирует отходы путём механической переработки.

НОРМАТИВНЫЙ АКТЫ

Регламенты обращения с полимерными отходами прописаны в таких стандартах, как:

- ГОСТ Р 54533-2011. Ресурсосбережение. Обращение с отходами. Руководящие принципы и методы утилизации полимерных отходов;
- ГОСТ Р 54259-2010. Ресурсосбережение. Обращение с отходами. Стандартное руководство по сокращению количества отходов, восстановлению ресурсов и использованию утилизированных полимерных материалов и продуктов;
- ГОСТ Р 57044-2016. Ресурсосбережение. Обращение с отходами. Характеристики вторичных поливинилхлоридов.

МЕСТОРАСПОЛОЖЕНИЕ

Производство расположено в г.Смоленске. Производственные площади могут быть увеличены в 2-2,5 раза. Обеспечена транспортная доступность к производству. Производственное здание полностью отремонтировано и готово к расширению производственных мощностей.

НЕОБХОДИМЫЕ ПРОИЗВОДСТВЕННЫЕ МОЩНОСТИ

Для обеспечения производства необходимо специализированное оборудование.

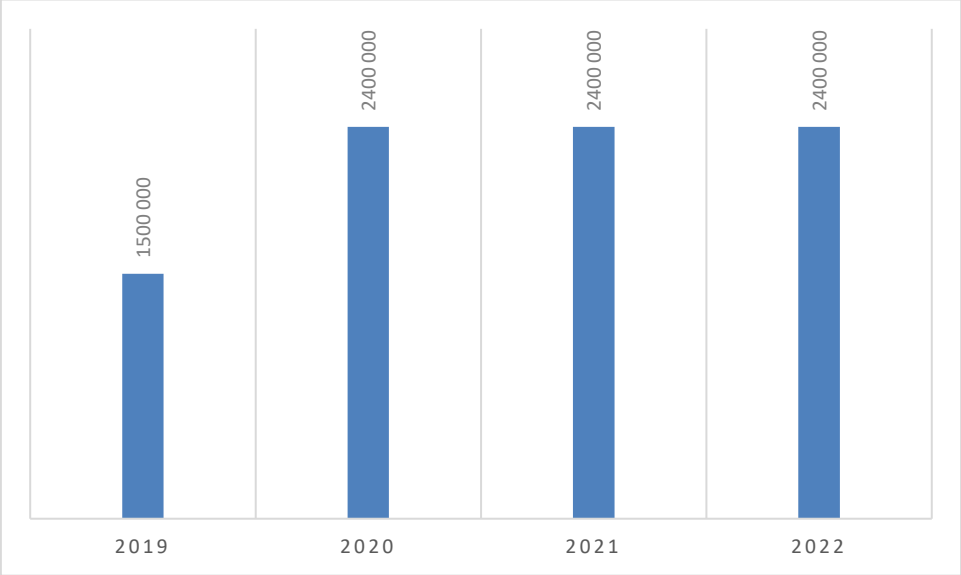
- Дробилка (измельчитель) USM KR 100.
- Агломератор USM A 130.
- Грануляторы полимеров (экструдер) 1 зона дегазации.- Боковая подача USM GR 130.
- Узел Водокольцевойрезки гранул USM GK GK 250.

ПЛАН ВЫПУСКА ГОТОВОЙ ПРОДУКЦИИ

В течение 4 месяцев компания планирует выйти на номинальный объем производства. За 4 года завод планирует произвести 8,7 тонн полимерных гранул.

Показатели	2019	2020	2021	2022
План производства (кг)	1 500 000	2 400 000	2 400 000	2 400 000

План производства при 100% загрузке.

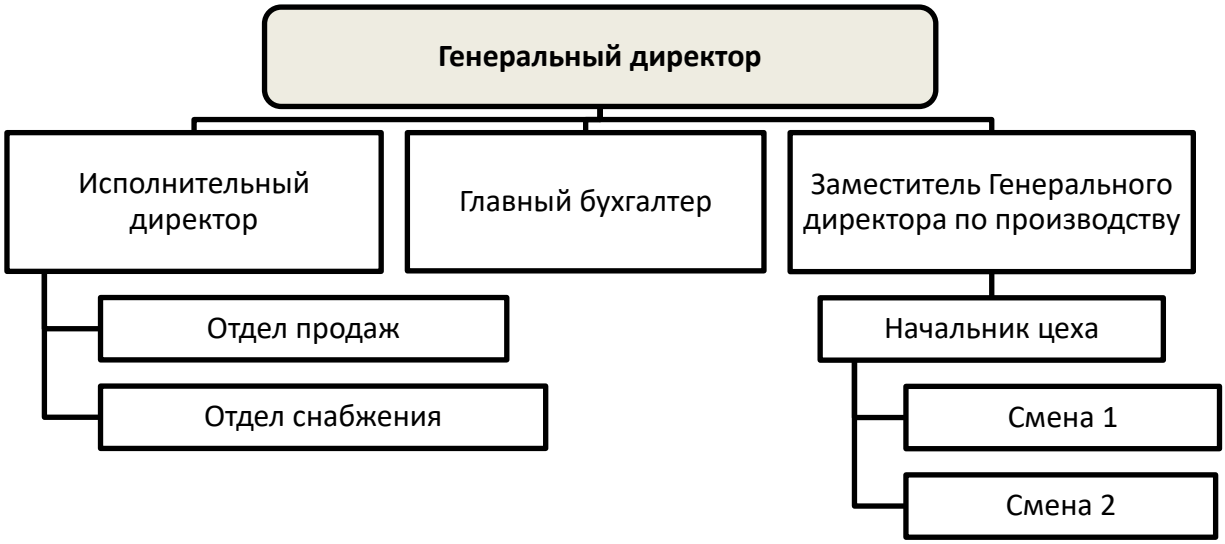


ПЕРСОНАЛ

Руководством компании создана:

1. Организационная структура.
2. Штатное расписание.
3. Рассчитан ФОТ на период до 2022 года.

ОРГАНИЗАЦИОННАЯ СТРУКТУРА КОМПАНИИ



Структура производственного и административного персонала

Персонал	2019	2020	2021	2022
Производственный персонал	10	10	10	10
Административный персонал	4	4	4	4
Прочий персонал	-	-	-	-
ВСЕГО	**14**	**14**	**14**	**14**

Общий численный состав компании в 2019 году – 14 человек.

Копания не планирует увеличивать численный состав сотрудников в период до 2022 года.

При условии реализации плана производства 2022 года, компания планирует довести численный состав предприятия до 29 чел.

По подразделениям

Структурное подразделение	Должность (специальность, профессия), разряд, класс (категория) квалификации	Количество штатных единиц в 2018 г.
Административный персонал	Генеральный директор	1
Административный персонал	Исполнительный директор	1
Административный персонал	Главный бухгалтер	1
Административный персонал	Заместитель Генерального директора по производству	1
Производственный персонал	Специалист отдела продаж	1
Производственный персонал	Специалист отдела снабжения	1
Производственный персонал	Начальник цеха	1
Производственный персонал	Рабочие	7
Итого		14

КЛЮЧЕВЫЕ СОТРУДНИКИ

№ п/п	ФИО	Должность	Образование	Опыт работы	Профессиональный опыт и навыки
1	ФИО1	Генеральный директор	Окончил в 1970 г. МГУ им. Ломоносова, механико-математический факультет, математик	1975-1979 гг. – ООО «МПГ-7», специалист; 1979-1983 гг. – ООО «МПГ-7», ведущий специалист; 1983-н.в. – ООО «МПГ-7», генеральный директор	Организация деятельности и управление работой компании, координация деятельности отделов
2	ФИЛ2	Исполнительный директор	Окончил в 1999г. Университет «Индиана» (Indiana University) США Специальность «Финансы»	КБ «Московский Капитал» - первый заместитель председателя правления	Организация деятельности и управление работой компании, координация деятельности отделов
3	ФИО3	Заместитель генерального директора по производству	Турция	Турция	Организация производства по переработке полимерных отходов

Переработка пластика становится одним из наиболее востребованных направлений в борьбе с разрастающимися свалками. За последние десятилетия количество товаров в пластиковых упаковках как продовольственных, так и других увеличилось даже не в разы, а на порядки.

!!! Пластик сжигать нельзя! Некоторые пластмассы при горении выделяют ядовитые вещества.

Если оставить использованный пластик разлагаться без переработки, процесс займёт даже не годы, а сотни лет. Конечно, производятся и биоразлагаемые пластиковые предметы: пакеты, упаковки, но их доля в общем объёме отходов из пластика всё ещё мала.

На сегодняшний день большая часть бытового пластикового мусора состоит из:

- ПЭТ-бутылок различных конфигураций (читайте интересную статью про утилизацию и переработку пластиковых бутылок);
- пакетов, пленки и упаковки;
- одноразовых бытовых изделий (посуда).

БЮДЖЕТ РЕКЛАМНОЙ КАМПАНИИ

Бюджет затрат на рекламу построен исходя из плана реализации продаж на конкретный период времени.

Затраты на рекламу и продвижение (x1000) (RUR)

Наименование	итого	2019	2020	2021	2022
Коммерческие	1 175	294	294	294	294

За 4 года компания планирует потратить на рекламу и продвижение – 1,2 млн. руб., 4% от всех затрат, связанных с управленческо-коммерческой хозяйственной деятельностью компании.

Бюджет и структура затрат рекламу (x1000) (RUR)

Наименование	2019	2020	2021	2022
Все затраты, включая закупку материала	55 156	81 276	81 276	81 276
Из них: бюджет на рекламу и продвижение	294	294	294	294
Доля	0.5%	0.4%	0.4%	0.4%

ОПИСАНИЕ БРЕНДА

Компания не планирует вложения в создание бренда.

ФАКТОРЫ УСПЕХА ПРОДВИЖЕНИЯ

Качество выпускаемой продукции позволят предприятию занять устойчивое положение на рынке и обеспечить план продаж на период до 2022 года.

КОНКУРЕНТЫ

Завод «Пларус», (Московская обл., г. Солнечногорск), первым в России начавший производство бутылок из вторичного пластика. Месячный объём переработки завода — около двух тысяч тонн. Сырьё закупается на свалках, а также у предприятий общественного питания и отелей.

«РБ-Группс», (Гусь-Хрустальный, Воронеж, Тихорецк), потенциальным объемом переработки до 28 тыс. тонн в год

«Втор-Ком» (г. Челябинск) и ООО «Селена» (г. Усть-Джигута) с объемом переработки около 7 тыс. тонн в год.

ГК «ЭкоТехнологии» (г. Тверь) перерабатывает в год около 18 тыс. тонн ПЭТ, остальное идет на процессинг в волокно или на рынок.

SPECTA (Ленинградская обл.), 10 тыс. тонн в год. Крупнейший потребитель вПЭТ, закупающий сырье в основном на рынке,

АО «Комитекс» (г. Сыктывкар), выпуск 28 тыс. тонн. в год.

Конкурентные преимущества представлены в таблице по степени их важности:

Конкурентное преимущество	Примечание
Высокое качество продукции	Производство планирует обеспечить высокие объемы выпуска и качество переработки, соответствующие мировым стандартам.
За одинаковую стоимость предоставить больший объем продукции	Компания планирует реализовать гибкую политику продаж, которая обеспечит постоянный спрос на выпускаемую продукцию.

СТРАТЕГИЯ ПРОДВИЖЕНИЯ ПРОДУКЦИИ

1. Мониторинг спроса, оценка перспектив выхода в разных регионах России.
2. Гибкая политика продаж, обеспечение максимально комфортных условий на всех стадиях реализации.

Характер выпускаемой продукции не предполагает создания отдельного маркетингового подразделения. Функции по обеспечению спроса возложены на исполнительного директора.

КАНАЛЫ ПРОДВИЖЕНИЯ

Характер выпускаемой продукции не предполагает использование масс-медиа.

Компания планирует обеспечить общий информационный фон, открытость доступность общепринятой маркетинговой информации.

Интернет канал

В период до конца 2019 года будет создан интернет портал: «визитная карточка» компании. Будет создан профессиональный видеоматериал для размещения на сайте в целях представления продукции и производства.

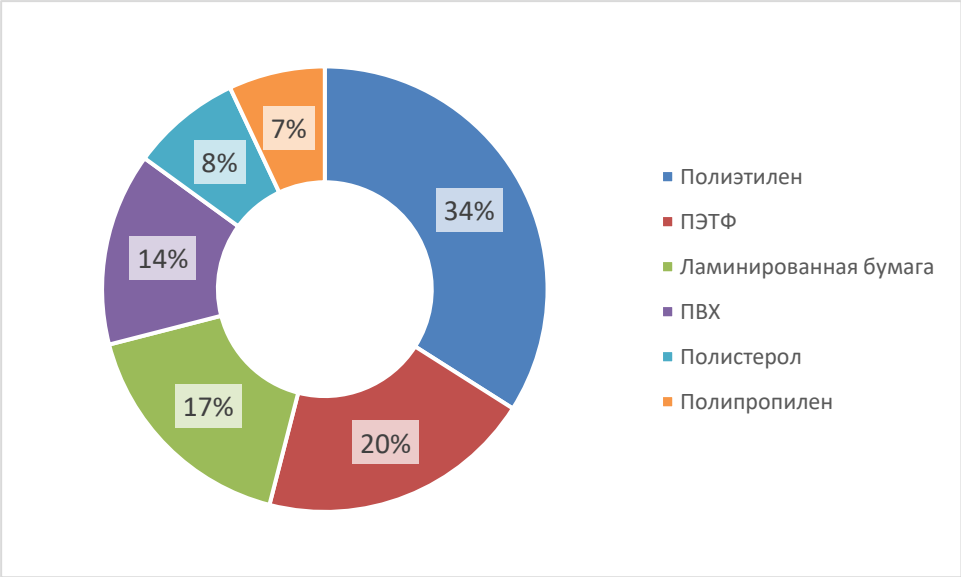
Обзор рынка

□□□□□□□□□ □ □□□□□ □□□□□□□□□□□□ □□□□□□ 3 □□□□□. □. □□□□□□□□□□□ □□□□□□□□□, □□ □□□□□□□□ □□□□□□□□ 11 % □□□□□□□□□□□□ □□□□□□□□□□. □□□□□□□□ □□ □□□□□□□□ □□□□□□□□□□□□ □□□□□□□□□□□□ □□□□□□□□ □□□□□□□□□□ □□□: 77 □□ □□ □□□□□ □□□□□□□□□□. □ □□□□□□□ □□□□□□□ □□□□□□□□□□□□ □□ □□□□□□□□□□□ 25 □□.

□ □□□□□□□□□□ □□□□□□ □□□□□□□□□□ □□□ □□□□□□□□ □□□□□□□□□□ □□□□□□□□□□□□□ □□□□□□□□□□□□ □□□□□□□□:

- □□□□□□□ □□□□□□□□ □□□□□□□□□□ (□□□□□□□□□□□□□□□□□□□□ □□□□□□□□ □□□□□□□□□□, □□□□□□□ □ □□□□□ □□□□□□□□ - □□□□□□□□, □□□□□□□ □□□□□□□ □□□□□□□□□□ □ □□.) – □□□□□□□□□□□□□□ □□□ □□□□□□□□□□□□□ □□□□□□□□ □ □□□□□□□□□□ □□□□□□□□ □□□□□□□□□□□ □ □□□□□□□□□□ □□□□□□□□□□ □□□ □□□ □□□□□□□□□□□□ □□□□□□;
- □□□□□□□ □□□□□□□□□□□□ □□□□□□□□□□□ □□□□□□□□□□□ □ □□□□□□□□□ (□□□□□□□□□□□□ □□□□□□□□□, □□□□□□□□□□□□ □□□□□□□□□, □□□□□□□ □□ □□□□□□□ □□□□□□□□□□, □□□□□□□□□□□□□ □□□ □□□□□□□ □□□□□□□□□□□) – □ □□□□□□□□□□□□ □□□□□□□□ □□□□□□□□□□□□ □ □□□□□ □□□□□□□□ □ □□□□□□□□□□ □□□□□□□□□□ □□□ □□□ □□ □□□□□□□□;
- □□□□□□□ □□□□□□□□□□□□ (□□□□□□□□□, □□□□□□□□□ □□□□□□□□□□ □□□□□□□□, □□□□□□□ □□□□□□, □□□□□□□□□ □ □□.) – □□□□□□□□□ □ □□□□□□□□□□□□□□□ □□□□□□□ □□□□□□ □□□□□□□□□□□ □ □□□□□□□□□□.

□ □□□□□□□ □ 2009 □. □□□□□□□□□□ □□□□□□ □□□□□□□□□□□□ □□□□□□□□□□□□ □□□□□□□□ □□□□□□□□□ □□□□□□□□ 3,3 □□□□ □. □ □□□□□□□□□□ □□□□□□□□□□□□ □□□□□□□□ □□□□□□□□□□□□ □□□□□□□□□□□, □□□□□□□□□□□□□□□□□□□□□□□ (□□□□), □□□□□□□□□□□□□□□□ □□□□□□□ □ □□□□□□□□□□□□□□□□□□ (□□□)



□□ □□□□□□ □□□□□□□□□ □□□□□□□□□□ □□□□□□□□□□□ □□□□□□ □□□□□□□□□□□□ □□ □□□ □□□□□□□□ □□□□□□.

□□□□□□□□ □ □□□□□□□□ □□□□□□□□□□. □□□□□ □□□□□□ □□□□□□□□ □□□□□□□, □□□□□□□□□□□□□□□□□□ □ □□□□□ □□□□□□□□□ □□□□□□□□□□. □□□ □□□□□□□□□□□ □□□□□□□□ □□□□□□□□□□□□□□ 70–90 % □□□□□□□□□ □□□□□□□□□□□. □□□□□□□□ □□ □□□□□□□□ □□□□□□□□□□. □ □□□□□□□ □□□□□□□ □□□□□□□ □□□□□□□, □□□□□□□□□□ □□□□□□□□□□□□□ □□□□□□□□□□□ □□□□□□□□□□□□ □ □□□□□□□□□□□□□ □ □□□□□□□□□□□. □□□□□□□□□□□□□ □□□□□ □□□□□□□ □□□□□□□ □ □□□□□□□□□□□□□□□□□ □□□□□□□□□□□ □□ □□□□□□□, □□□□□□ □ □. □. □ □□□□□□□□□□□□□ □□□□□□□□□□ 20–30 % □□ □□□□□□□□□□□□□□□□□□ □□□□□□□□□□□ □□□□□□□ □□□□□□. □□□□□□□□□□□□□□□□□□□□□□ □□□□□□□□□. □□□, □□□□□□□ □□□□□□, □□□□□□□ □□□□□□□□□□□□□ □ □□□□□□□□□□□ □□□□□□□. □□ □□□□□□□□□□□□□ □ □□□□□□□□□□□□□ □□□□□□□□ □□ □□□□□□□□□□□□□.

□□ □□□□□ 27 % □□ □□□□□□ □□□□□□ □□□□□□□□□□□ □□□□□□□□□□□ □□□□□□□ □□□□□ □□□□□□□□□ □□□□□□□□□ □□□□□□□□□□□. □□□ □□□□□□□ □ □□□□□□□ □□□□□□□ □ □□□, □□□ □ □□□□□□□ □□ □□□□□□□ □□□□□□□ □□□□□□□□□□□ □□□□□ □□□□□□, □□□□□□□□□□□ □□ □□□□□□□□□ □□□□□□□□□□ □ □□□□□□□□□□□ □□□□□□□□□ □□□□□□□□.

□□□□□ 90% □□□□□□□□□□ □ □□□□□□ □□□□□□□□□□□ □□□□□□□ □□□□□□□□□ □□ □□□□□□□ □□□ □□□□□□□□□□. □□ □□□□□ 12 % □ □□□ (□□□□□ 400 □□□. □.) □□□□□□□□□□□□□□□□□□.

□□□□□□□□□ □□□□□ □□ □□□□□□□□□□□ □□□□□□□ □□□□□□□□□□□□□ □□□ □□□□□□□□□□□ □□□□□□□□□ □□□□□□□□□□□□□, □□□□□□□□□□□□□ □□□□□□□□□□ □ □□. □ □□□□□□□□□□ □□□□□ □□□□□□□□ □□□□□□□□□□□□□□□ □□□□□□□□□□□ □□□□□□□□□□□ □□□□□□□ □□□□□□□□□□ □□□□□□□□□□□□□□□ □□□□□□□□□□□ □□□ □□□□□□ □□□□□□□□□□□□□□ □□□□□□□□□□□ □□ □□□□□□.

МИРОВОЙ РЫНОК

□□□□□□□□ □□ □□□□□□□□□□□□□ □□□□□□□□□, □ □□□□□□□□ □□□□□□□□□□□□ □□□□□□ □□□□□□□, □□□□□□□□□□□ □□□□□□□□□□ □□□□□□□□□□□ □□□□□□□□ □□□□□□□□ □ □□□□□ □□□□□□□□□□□□. □ 2016 □. □□□□□□ □□□□□□□□□□□□ □□□□□□□□ □□□□□□□ 22 □□□□□. □□□□□, □□□□□□□□□□□□□□ □□ □□□□□□□□□□ □ 2015 □. □□ 5%.

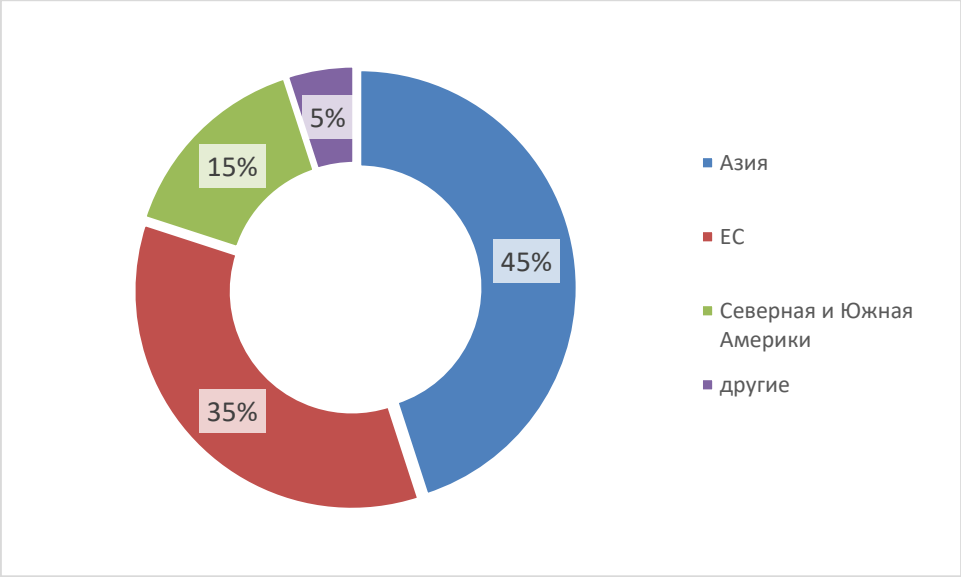
□□□□□ □□□□□□□□□□ □□□□ □□□□□□□□□ 1,3 □□□□□. □□□□□. □□□□ □□□□□, □□□□□□□□□ □□□□□□□□ □□□□□□□□□□□ □□□□□□, □ 2025 □. □□□□□□□□□□□ □□□□□□□□□□□ □ □□□□□ □□□ □□□□□□□□□□ □□ 2,2 □□□□□ □□□□□. □□□□□□□□□ □□□□□□ □ □□□□□ □□□□□□□□ □□□□□□ □□□□□□□□□□□□□□□□ □□□□□□ □□□□□□□□□□□□□□□□ □□□□□□.

□□□□□□□□□□□ □□□□□□□□ □□ □□□□□□□□□□□ □□□□ □□□□□□□□□□ □ □□□□□□□□ 180 □□□□□. □□ 375 □□□□□. □□□□□. □□□□, □□□□□□□ □□□□□□□□□ □□□□□□□□□□□□□ □□□□□□□□□□□ □□□□□□□ □□□□□□□ □□□□□□□□□□□ □ □□□□□□□□ □ □□□□□□□ □□□□□□□ □□□□□□. □ □□□□□□□□□ □□□□ □□□□□□□□□ □□□□□□□□□ □□□□□□□□□□□□□ □□□□□□□□□□□ □□□□□□□□ □□□□□ □□□□□□□□ □□□□□□□□□□□□□, □□□□□□□□□□□□ □ □□□□□□□□□□□□□□□ □□□□□□□□.

□□□□□□□□ □□□□□□ □□□□□□□□ □□□□□□□□□□□□ □□□□□□□□□□□ □□□□□□□ □ □□□□□□□□□ □□□□□□□□□□□. □□□□, □□ □□□□□□□ □□□□□□□□ □□□□□□□□□□□ □□□□□, □□ □□□□□□□ □□□□□ □□□□□□□□□□□ 44% □ □□□□□□□□□□ □□□□□□□□□□□□ □□□□□□□□ □□□□□□□□□□□□□□□ □□□□□□□□.

□□□□□ □□□□□□□□□ □□□□□□ □□□□□□□□□□ □ □□□□□□□□□ □□ □□□□□□□□□□□□ □□□□□ □□□□□□□□□□ 1,1 □□□□□. □□□□□. □ □□□□□□□□□□□□□□□□□□ □□□□□□□ □□□□□□ □ 7–10% □ □□□□ □ □□□□□□□□□□ □□□□□□□□□□□□.

□ □□□□□□□□□□□□□□ □□□□□□□□ 45% □□□□□□ □□□□□□□□□□□ □□ □□□□□□□□□□ □□□□□□□, 35% – □□ □□□□□□□ □□, 15% – □□ □□□□□□□ □□□□□□□□□ □ □□□□□□ □□□□□□□□.



□□□□□□□□□□□□ □□□□□□□ □ □□□□□□□ □□□□□□□□□□□□□□ □□ □□□□□□□□□ □□□□ □□□□□□□□□□□□: □□□□□□□□□□□□□ □□□□□□□□□□ □□□□□□□□□□□/□□□□□□□□□□, □ □□□□□□ □□□□□□□□□□ □□□□□□□□ (□□□□□□-□□-□□□□□□□, □□□). □□□□□□□□□□□□□□ □□□□□□□□ □□ □□□□□□□□ □□□□□□□□□ □□□□□□□□□□□□□□□□ □ □□□□□□□, □□□□□□□, □ □□□□□□□□□□ □□□□□□ □□□□□□□□□□ □□□□□□□□□□ □ □□□□□□□□ □□□□□□□□□□□□□ □ □□□□□□□□□□ □□□□□□□□□□□□□□□.

□□□□□□□□□□□□ □□□□□□□□□ □□□□□□□□□□□□□ □□□□□□□□□□□□□□ □□ □□□□□□□□□□□□□□ □□□□□□ □□□□□□□□□□□□□□□□□ □□□□□□□□ (□□□ □ □□□□□□ □□□□□□□□□ □□□□□□□ □□□□□□□□ □□□□□□□□□□, □□□ □ □ □□□□□□ □□□□□□□□□□□□□ □□□□□□□□□□ □□□□□□□□□ □□□□□□□□□□ □ □□□□□□□□□□).

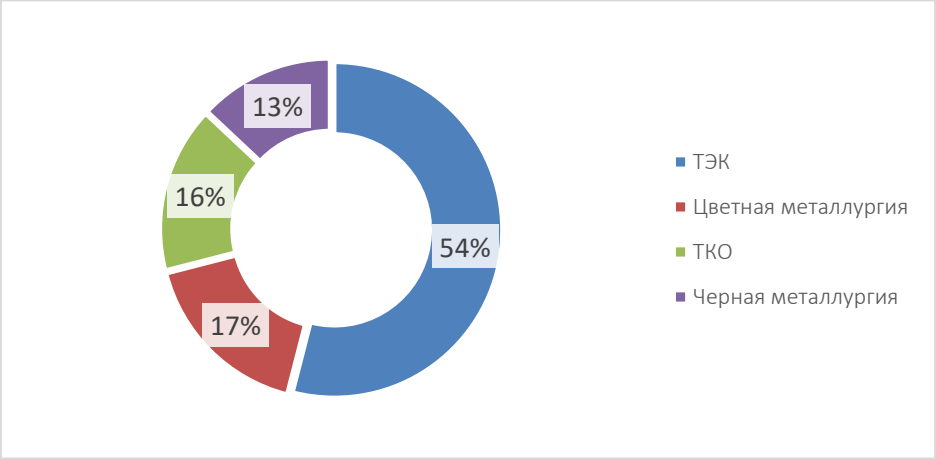
СЕГМЕНТЫ

- □□□□□□□□ □□□□□□□□ □□□□□□□.
- □□□□□□□ □□□□□□□□□□□□□□□□□□□□ □□□□□□□□□□□□□□.

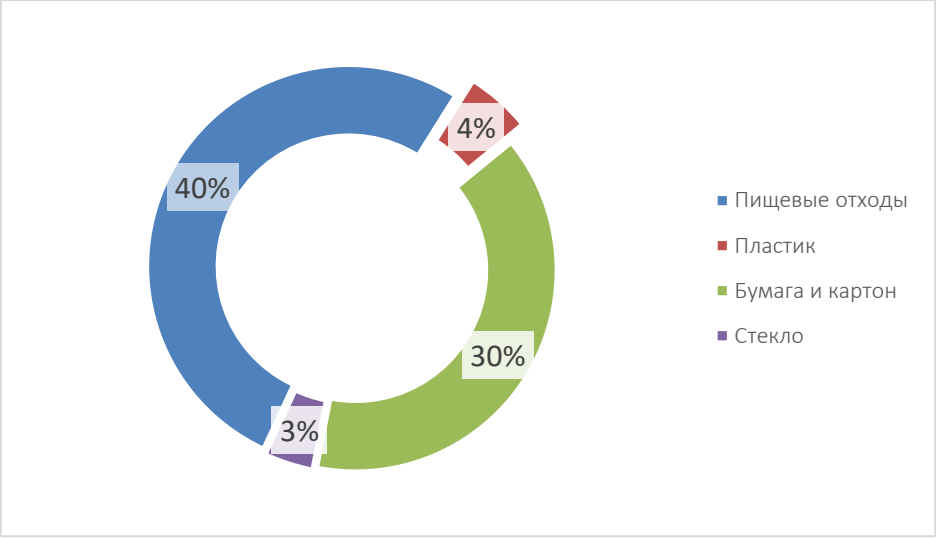
□ □□□□□□□□ □ □□□□□□□ □□□□□□□□□ □□□□□□□□□□□ □□□□□□ 3,5 □□□□□. □□□□□ □□□□□□□□, 40 □□□□. □□□□□ □□□□ 16% □□ □□□□□□□□ □□□□□□□□□□□ □□ □□□□ □□□□□□□□□□□ □□□□□□□ □□□□□□□□□□□□□ (□□□□ □□□□□□□□□) □□□□□□□ (□□□□). □ □□□□□□□□□□ □□□□□□ □□ □□□□□□ □□□□□□□ □□□□□□□□□□□□□□□□ 10%, □□ □□□□□□□□ 3% □□□□□□□□□□, 7% □□□□□□□□□□ □ □□□□□□□□□□□□□□□ □□□□□□□□□□□□. □□□□□□□□□□ □□ □□□□□□□□□□□□□ □□□□ □□□□□□□□□□□□□ □□ □□□□□□□□□□□□□ □□□□□ □ 14 □□□□. □. □□□□□□ 90% (□□□□□□ 35 □□□□. □ □□□□□□□) □□□□□□□□□□ □□ □□□□□□□□□ □□□□□□□□□ □ □□□□□□ □□□□□□□□□□□□□.

□□ □□□□□□□□ □□□□□□□□□□□□□□, □□□□□□□□□□□□□□ □ □.□. □□□□□□□□ □ 2015 □. □□□□□□□□□ 84% □□□□□□ (950 □□□□□ □□□□□.). □□ □□□□□□□□□ □□□□ - 16%.

СТРУКТУРА ИСТОЧНИКОВ ОТХОДОВ

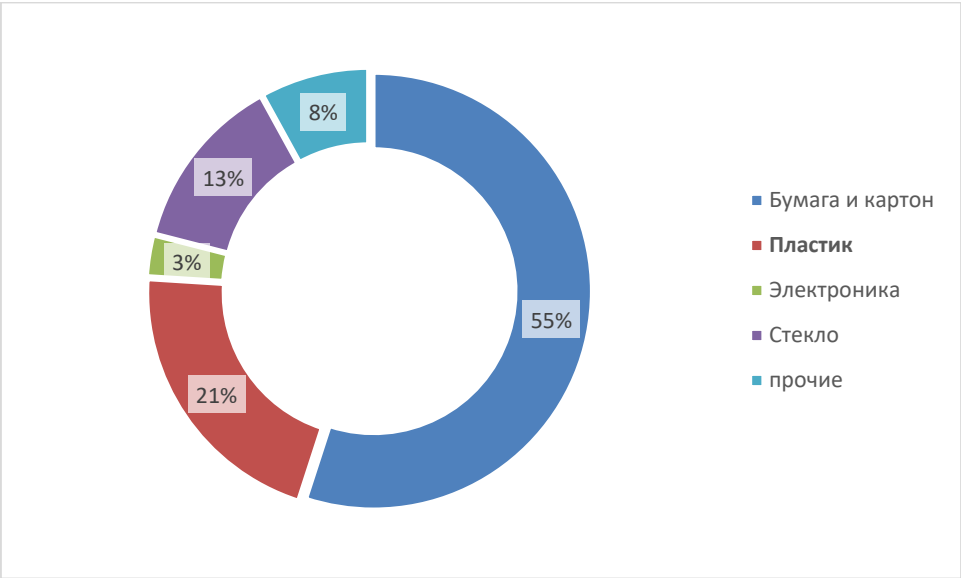


СТРУКТУРА ГЕНЕРИРУЕМЫХ ОТХОДОВ



ПЕРЕРАБОТКА ОТХОДОВ

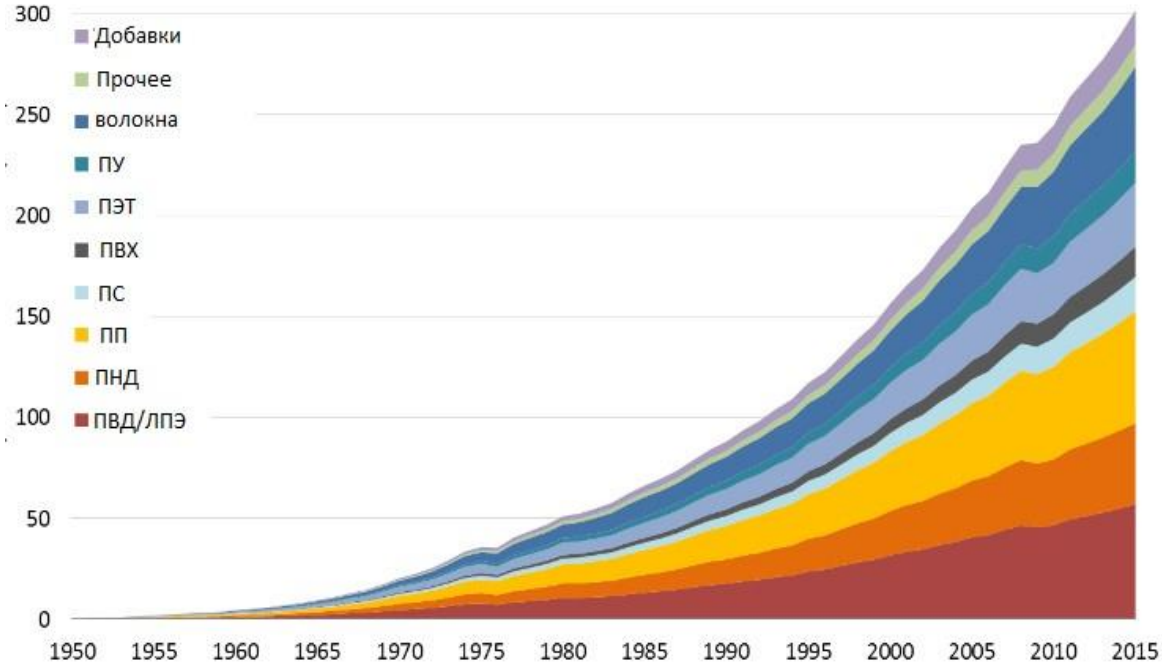
□□□□□□□□□□□□ □ □□□□□□ □□□□□□□□□□□□ □□□□□□□□□□□□□□□ □□□□□□□□□□ □□□□□□□□□ □□□□□□□□□□ □□□□□□□□□□□□□□□ □□□□□□□□□□□□□□□ □□□□□□□□□□□ □ □□□□□□□□□□ □ □□□□□□□□□□□ □□□□□□□□□. □□ □□□□□□□□□ □□□□ □□□□□□□□□□□□ □□□□□□ 47% □ □□□□□□ □□□□□□□ □□□□□□□□□□□ □□□□□□□□□□□□□. □□□□□□ □□□□□□□ □□□□□□□□□ □□□□□□□□□□□□ □□□□□□ □□□□□□□□□□ □□□□□□ □□□□□□□□□□□□□ □□□□□□□□□□□□ □□ □□□□□□□ □ □□□□□□□. □□□□□□□□□□, □□□□□□□ □ □□□□□□□□□ – □□ □□□□□□□ □□□□□□ □□ □□□□□□□ □□□□□□□□□□□□□ (21%). □□□□□□□□□□□□□□□□□ □□□□□□□□□□□□□ □□□□□□□□□□□ □□□□□□ 3% □□ □□□□□□□□□□□□□ □□□□□□ □□□□□□□□□□□□ (□□□□□□□□□□□ □□□□□□□□□□□□□)



□□□□□□□□ □□ □□, □□□ □□□□□□□ □□□□□□□□ □□□□□ □□□□□□□□□□□ □□□□□□□ □□□□□□□□□□□ □□□□□□ □□□□□□□□ □□□□□□□, □□□□□□□□□□□ □□□□□□ □□□□□□□□ □□□□□□ □□□□□ □□ □□□□□□□□□ □ □□□□□□□□ □□□□□□□□□□ □ □□□□□□□□□ □□□. □□□□□□□□ □□□□□ □□□□□□□□, □□□□□□□□, □□□□□ □□□□□□ □□□□□□□□□ □□□□□ □□□□□□□□□□□, □□□□□□□□□ □□□□□□□□□□□ □□ □□□ □□□□□□□□□□□ □□□□□ □□□□□□□□□ □□□□□□□□□ □□□□□□□□□□□ □□□ □□□□□□□□□□□ □□□□□□□ □□□□□□□, □, □ □□ □□ □□□□□, □□□□□□□□□ □□□□□□□□□□□ □□□□□□□□□ □□□□□□ □□□ □□□□□□□□, □□□□□□□□□ □□□□□□ □□□□□ □□□□□□□□□□□. □□ □□□□ □□□□ □□□□□□□□□□ □□□□□ □□ □□□□□□ □□ □□□□□□□□□□□□□ □□□□□□□□□□□□□□□□□□□ □□□□□ □□□□□□□□□□ □□□□□□□□□□, □□ □ □ □□□□□□□□□□□□□□□□□□□□□ □□□ □□□□□□□□.

□□ □□□□□□□□□□□ □□□□ □□□□□ □□□□□□□□□□□ □□□□□□□□□□□ □□□□□□□ □ □□□□ □□□□□□□□□□ 300 □□□. □□□□ □ □□□. □□ □□□ □□□□□□□ □□□□□ □□□□□□□□□□ □□ □□□□□□□□□□□ (□□□□□ 19% – □□□ □ □□□, 13% – □□□), □□□□□ 18% – □□ □□□□□□□□□□□□□, 11% – □□ □□□□□□ □□□-□□□□□□□□, 14% – □□ □□□□□□□□□□ □□□□□□□ (□□ □□□□□□□ □□□□□□□ □□□□□ – □□□□□□□□□□□□, □□□)

□□□□□□□□ □□□□□□□□□□□ □□□□□□□□□□□ □□□□□□□ □□ □□□□□



□□□□□□□□□□□ □□□□□□□□□□□ □□ □□□□□□ □□□□□□□ □□ 14 □□ 25% □□□□□□□□□□□ □□□□□□□. □ □□□□□□□□□□ □□□□□□□ □□□□□□□□□□□ □ □□□□□□□□□□□□□□□□□ □□□□□□ □□□ □□□□□□□□, □□□ □□□□ □□□□□□□□□□□ □□□□□□□□□ 50%. □ □□ □□ □□□□□, □ □□□□□□ □□□□□□□ □□□□□□□□□□ □□□□□□□□□□□ □□□□□□□□ □□□□□ □□□□□□□□□□□□□ □ □□□□□□□□□□□□□ – □□ □ □□.

□□□□□ □□□□□□□ □□□□ □□□□□□□□□□□ □ □□□□□□□ (□□□□□ 40% □□ □□□□□□□ □□□□□□□ □□□□□□□□□□□), □ □□□□□ (25%) □ □□□ (9%). □□□, □ □□□□□□□ □□ □□□□□□□

2016 □., □□□□ □□□□□□□□ 16,7 □□□. □□□□ □□□□□□□□□□□□□□□ □□□□□□□□□□□ □□□□□□□□□ – □□□□□□□□□□ □□□□□□□□□□ □□□□□□□□□□□□ □□□□□□□□, □□ □□□□□□□□ 40,9% □□□□□□ □□ □□□□□□□□□□, 38,8% □□□□□ □□□□□□□□□□□□□ □ □□□□□□□□□□□□ □□□□□□□□ □ 20,3% □□□□□□□□□□ □□ □□□□□□□□□□. □□□ □□□□□ □□□□□□□□□□□□□ 70% □□□□□□ □□□□□□□□□□□□□ □ □□□□□□□□□□□□□□□□□□□□□□ □□□□□□□ □□□□□□□□□□ □ □□ □□□□□□□□□□□ □□ □□□□□□□□, □□□□□□□□□□, □□□□□□□, □□□□□□□□ □ □□□□□□□□□□□□□□□□.

□□ □□□□□□□□ □□□□□□□□□□□□ □□□□□□□□□, □□□□□□□ □□□□□□□□□□□□□ □□□□□□□□□, □□ □□□□□□□□□□□ □□ □□□□□□□□□□□ □□□□□□□, □□□□□□□□□□□ 70 □□□□□. □□□□□. □□□□□□ □□□□□□□□□, □□□□ □□□□□□□□ □□□□□□ □□□□□□□□□□□□ □□□□□□ □□ □□□□□□□□□□□□□□□□ □□ □□□□□□□□□□□ □□□□□□□□□□□□□□, □ □□□□□□□□□□□□□□□ □ □□□□□□.

□□□□□□□□□□□ □□□□□□□□□ □□□□□□□□□ □□□□□□ □□□□□□□, □□□□ □□□□□□□□□□□, □□ □□□□□□□ □□□□□□, □□□□□□□□□□□□□□ □□□□□□ 80% □□□□□□□□□□□□□ □□□□□□□□. □□□□□□□ □□□□□□ □□□□□□ □□□□□□□□□□, □□□□ □ □□□□□□□□□□□□□□□□□□□□ □□□□□ □ □□□□□ □□□□□□□□□□□ □□□□□ □□□□□□□□□□□□□□ □□□□□ 22% □□□□□□□□, □ □□□□ 4% – □ □□□□□ □□□□□□□□□□□□□ □□□□□□. □□□□□□□□□ □□ □□□□□□ □□□□□□□□□□□□□ □□□□□□□□ □□□□□ □□ □□□□□□□□□ □ □□□□□□□□□□□□□□□□□ □□□□□□□□ (□□□□□ □□ □□□□□□□□□□□□□□□□□□).

ЛИДЕРЫ МИРОВОГО РЫНКА

□□□□□□□□□ □□□□□□□□□ □□□□□□□□□ □□□□□□ □□□□□□□□□□□ □□□□□□□□□ □□□□□□□□□ □□□□□□□□□□□□□ □□□□□□□□□ □□□□□□ □□□□□□□□□□□ □ □□□□□□□□□ □□□□□□□□□, □□□□□□□□□□ □□□□□□ □□□□□□□□□□□□, □□□□□□□□□□□□□ □□□□□□□ □□□□□□□□□□□□ □ □□□□□□□□□□□□□, □□□□□□□□□ □□□□□□□ □□□□□□ □□□□□. □□□□□□□□ □□□□□□□ □□□□□□ □□□□□□□□□□□□ □□ □□□□□□□ 2017 □. □□□□□□□□□ 14 □□□□□. □□□□□., □□□□□□□□□ □□□□□□□□□ – 9 □□□□□. □□□□□. □□□□□□□□□ □□□□□□□ □□□□□□ □ □□□□□□□□□ □□□□□□ 1 □□□□□. □□□□□ □ □□□□□□□□□□□□ □□□□□□ □□□□□□□□□□□ □□□□□ □□□□□□□□□ □□□□□□□□□ □□ □□□□□□□□□ □ □□□□□□□□□□□ □ □□□□□□□□□□□□□□□ □□□□□□□□□: □□ □□□□□□ □ □□□□□□□□□□□□□□□□, □□ □□□□□□□□□□□ □ □□□□□□□□□□□□□□ □□□□□□□□, □ □□□□□□ □□□□□□□□□□□ □ □□□□□□□□□□□□□. □□□ □□□□□ □□□□□□□□□□□□□□ □□□□□□□□□ □□ □□□□□□□□□□□□□□□□ □□□□□□□□ □□□□□□□□□□□□□□□ □ □□□□□□□□□ □□□□□□□□□□□□□□□. □□□□□□ □□□□□□□□□, □□□ □ □□□□□□ □□□□□□□□ □□□□□□□□□□□□ □ □□□ □□□□□□ □□□□□□□□□□□□□□ □□□□□□□□□□□□□.

□□□□□□□ □□□□□□□□□□□ □□□□□□□□□□□ □□□□□□□□ □□□□□□□□□ □□□□□ □□□□□□□□□□□ □□□□□□□□□ (□□□□□□□□ □□□□, □□□□□, □□□□□□□□□□□□ □ □□□□□□□□□□□) □□□□□□□□□□□□□□ □□□□□□ □□□ □□□□□□□ □□□□□ □□□□□□□□□□□, □□□□□□□□ □□□□□□□□□□□□□□□□□ □□□□□□□ □□□□□□□□ □□□□□□□□□ □ □□□□□□□□□□□ □□□□□□□□□ & □□□□'□. □□ □□□□□□□□□□ □□□ □□□□□□□ □□□□□□□□ □□□□□□□□ □ 12,4%. □□ □□□□ □□□□□□□□□□□□ □□□□□□□□ □□□□□□□□□□ 42% □□□□□□□□□ □□□□□□□□□, □□ □□□□□□□□□□□ - 20%, □□ □□□□□□□□□ □ □□□□□□□□□□□ □□□□□□□□ – 17% □ □□□□□□□ 14% □□ □□□□□□□□□□□□□. □□□ □□□□□ □□□□□□□□□□ □□□□□□□□ □□□□□□□□□ □□□□□□□□□, □□□ □□□□□□□□□□ □□□□□ □□□□□□□□□ – □□□□, □□□□□□ □ □□□□□□□□□□□□□□□□□ □□□□□□□□□ □□□□□□□□□□□□□□ □□ □□□□□ □□□□□□□□ □□□□□□□□□□□□□□□□□□ □□□□□□.

□□□□□□□ □□□ □□□□□□□ □□□□□

□□□□□□□□□□□

РОССИЙСКИЙ РЫНОК

□□□□□ □ □□□□□□□□□□□ □ □□□□□□□□□ □□□□□□□□□□□ □□□□□ □□□□□□ □□□□□□□□□□□□□, □□□□□□□□ □□□□□□□□, □□□□□□□, □ □□□□□□□□ □□□□□□□□ □□□□□□□□□□□□ □ □□□□□□□□□□□□ □□□□□□□□□ □□□□□□□□□. □ □□□□□□□ □□□□□□□□ □□□□ □□□□ □ □□□□ □ □□□□□□□□ □□□□□□□ □ □□□□□□□□ □□□□□□□□□, □□ □□□□□□□□, □□ □□□□□□□□ □□□□□□□□□□, □□□□□□□□□□□ □□□□□□□□ □□□□□ □□□□□ □□□□□□□□ □□. □□□, □□□□□□□□□□□ □□□□□□□□□□□□ □□□□ □□□□□□□ □□□□□□□□□, □□ □□□□□□□□ □□□ (□□□□□□ □□□□□□ □□□□□□□□□□□□□), □□□□□□□□□□ □□ □□□□□□□ 17 □□□. □□□□ □□□ □□□□□□ □ 21 □□□. □□□□ (□□□□□□□□ □□□□□□□□□□□□ □□ □□□□□□□□ □□□□□).

□□ □□□□□□□□□□□□ □□□□ □□□□□□□□□□ □□□ □□□□□□□□□ □□□□□□□□ □ □□□□□□□□□□□□ □□□□□□□□ □ □□□□□□□:

- □□□□□□□□□ □ □□□□□ □□□□□□□□□□ □□□□□□□□;
- □□□□□□□□□□ – □□□□□□□□ □□□□□□□□□□□□ □□□□□□□□, □□□□□□□□ □ □□□□□□□□□ □ □□□□□□□□□ □□□□□□□□□□□□.

□□□□□□□□ □□□□□□□□ □□□□□□□□□□□□ □□□□□□□□□□□ □□□□□□□□ □□□□□□□□□□ □ □□□□□□□□□

□□□□□□□□□□□	2012	2013	2014	2015	2016
□□□□□□□□□□□□ □□□□□□□□					

- □□□□□ □□□□□□□□□□□, □□□. □□□□	5,01	5,15	5,17	5,06	5,44
- □□□□□□□□□ □□□□□□□ □□□□□□□□□□□, %	16,4%	2,9%	0,3%	-2,1%	7,5%

□□□□□□□ □□□□□□□ □□□□□□□□□□□ □□□□□ □□□□□□□□□ □□□□□ □□□□□□□□ □ □□□□□□□□□□ □□ □□□□□□□□□□□□ □ 2017 □.

□□□ □□□□□	□□□□□□□□□□□	□□□□□□	□□□□□□□□□□□□□□ □□□□ □□□□□□	□□□□□□□□□
□□□□□□□□□□ □□□□	□□□□□□□□□ □□□□□□	□□□□, □□□□□□□□□ □ □□. □□□□□□	□□□□, □□□□□□□□□, □□□□□□ □□□□□□□□□□□□□□ □	□□□ □□□□ □□□□□□□□□□, □□□□□□□□ □□□□□□□□□
□□□□□□□□□□□□ □□□□□□□□□□ □ □□□ □□□□□□□□□□□□ □□□□□	12000	4000	729	3600
□□□□	3230	1130	95	350
□□□□□□□□□□□□ □□□□□□□□□□ □	27%	28%	13%	10%
□□□□□□□□□ □□□□□□□□□□ □ □□□□□□□□ □□□□□□□□□□ □□□□□□□□□□□□	□□□□□□□□□□ □□□□ □□□□□□□□□□ □	□□□□□□□□□□ (□ □.□. □□□□□□□□□□□ □□□□)	□□□□□□□□□□ □□□□□□□	□□□□□□□□□□, □□□□□□□, □□□□□□□□ □ □ □.□.*
□□□□□ □□□□□□□□□□ □□□ □□□□□□□□□□ □ □□□□□**	3230	1130	66	350
□□□□□□□□	349	0,2	0,5	12
□□□□□□□	34	62,7	10,4	23
□□□□□□□□□□ □□□□□□□□□□□□ □□ □□□□□□□□□□	2915	1193	76,2	361

□□□ □□□□□	□□□□□□□□□□□	□□□□□□	□□□□□□□□□□□□□□ □□□□ □□□□□□	□□□□□□□□□
□ □□□□□ □□ □□□□□□□□□□ □ □□□□□				

□□□□□□□□□ □□□□□□□□□□ □□□□□□□ □□□□□□□□□□□ □□□□□□□ □□□□□□□□□ □□□□□□□□□□□□□ □□□□□:

□ 2017 □. □□□□□□□□□□□□ □□□□□□□□□□□□□□□□ □□□□ □□□□□□□□□□□□□ 2,9 □□□. □□□□ □□□□□□□□□□□ □□□□□. □□□□□ □□□□, 349 □□□. □□□□ □□□□ □□□□□□□□□□□□□□□ □□ □□□□□□□. □□□□□□□□□□□ □□□□□□□□□□□, □□□□□□□□□□□□□□□□ □□□□□ □□□□□ □□□□□□□ □□ □□□□□□□□□□ □ □□□□□□ □□□□□□□□□□□, □□□□□□□□□ □□□ □□□□ 27%.

□□ □□□□□□ □□□□□ □□ □□□□□□□□□□ □□□□□□□□□ □□□□□ □□□□□□□□□□□ □□□□□□ □ □□□□□□□□□ □□□□□□□ □□□□□□□□□□□ □ 1,2 □□□. □□□□ (□□ □□□□□□□□ □□ □□□□□□□□□ □□□□□□□□□□, □□□□□□□□ □□□□□□□□□□□ □□□□□□, □□□□□□□□□□ □□□□□ 7 □□□. □□□□, □□□□□□□□□□ – □□□□□□□□□□). □□□□□□□□□□□ □□□□□□□□□□ □□□□□□□□□□ □□□□□□□ □□□□□ □□□□□□□□□ □□ □□□□□□□□□□ □□□□□□□ (□ □□□□□□□□□ □□ □□□□□□□□□□ □□□□□□□) □□□□□□ – 28%.

□□□□□□□□□□□ □□□□□□□□□□ □□□□□□□□□□□ □ □□□□□□□□□□□□□□□□□ □□□□□□□ □□□□□□□□□□ □□□□ (10–15%), □□□ □□□□□□□ □ □□□, □□□ □□□□□□□ □□□□□ □□□□ □□□□□□□ □□□□□□□□□□□□ □□□□□□□□□□. □□□□□□□□□ □□□□□□□ □□□□□ □□□□□□□□□□□ □□□□□□□ □□□□□□□□□ □ 2017 □. 461 □□□. □□□□, □□□ □□□ □□□ □□□□□□□□□□□□□ □□□□ □□□□□ 3,5 □□□ □□□□.

□□□□□ □□□□□ □□□□□□□□□□□□□□□□□ □□□□□□□, □□ □□□□□□□ □□□□□ 90% □□□□□□□□□□ □□ □□□□□□□□□□□□□□□ □□□□ □ □□□□□□□□□, □□□□□□□□□ □ 2017 □. 95 □□□. □□□□ – □□□□□□□ 13% □□ □□□□□□□□□□ □□□□□□ □□□□□□□□□□□. □□ □□□ 66 □□□. □□□□ □□□□ □□□□□□□□□□□□□ □ □□□□□□□□□ □□□□□□, □□□□□□□□□□ □□□□□□□□ □□ □□□□□□□□ □□□□□□□□ (□□□□□□□□□□□□□□□ □ □□□□□□□□□□□□ □□□□).

□ □□□□□□□□□ □□□□□ □ □□□□□□ □□□□□□□□□□□□□□□□ □□□□ □□□□□□□□□□ □□□□□ □□□□□□□□□□□□ □□□□□□□□□□□□ □□□□□□□□ (□□□□□ 10–15%). □□□□□□□□□□□□ □□□□□□□□□□ □□□□□□□□□□ □□□□□□□□ □□□□□□□□□□□□□ □ □□□□□□□□ □□□□□□□. □□□□□□□□□ □□□□□□□□ □ □□□□□□□□□□□ □□□□ □□□□□□□□□□□□□ □□□□□□□□ □□□□□□□□□□□□□ □□□□□□□ □□□□□□□□□□□□□□□□□□□□ □□□□□□□□□□, □ □□□□□□ □ □□□□ □□□□□ □□ □□□□□□□□□□□ □□□□□□□□□□□□□□ □□□□□□□□□□ 80%. □□□□ □□□□□ □□□□□□□□ □□ □□□□□□ □□□□□□□□□□□□□ □□ □□□□□□ □□□□□□□□□□□ (□□□□□□□□□□□□□□ □ □□□□□□□□□□□□□□□□□□□□ □□□□□□□□), □□ □□□□□□□□□□ □□□□□□ □□□□□□□□□□□ □□□□□□□□□□□□□ □□□□□□□ □□□□□□□.

□□□□□□□□□ □□□□□□ □□□□□□ □□□□□□□□□□□ □□□□□□□□□□□□□ □□□□□□ □□□□□□□□□□□□ □□ □□□□□ □□□□□□□□ □□□□□□□□□□□□□, □□□. □□ □□□□□□□ □□□□□□ (□□□□□□□□□□ □□□□□□□□□□ □ □□□□□□□: □□□□□□□□□□ □ □□□□□□□□. □□□ □□□□□□. 2017) □□□□□□ □□□□□□□□□□□□□□□ □□□□□□□□□□□ □□□□□□□□ □□□□□□□□□□□□□ □ □□ □□□□□□□□□□ □□ □□□□□□□□□□□ □□ 2017 □. □□ □□□□□□□ 350 □□□. □□□□□. □□ □□□□□□□□□□□□ □□□□□□□□ □□□□□□□□ □ □□□□□□□□□□□□□□□□□□□ □□□□□□□□□, □□□□□□□□□□ (□□□□□□□□□□□□ □□□□□), □□□□□□□□□.

□□□□□□□□ □□□□□□ (□□□□□□ 60% □□ □□□□□□) □□□□□□□□ □□□□□□□□□□□□ □□□□□□□□□□□ □ □□□□□□ □□□□□□□□ – □□□□□ □□□□□□□□ □□□□□□□□□□□□□ □□□□□□ □□□□□□□□□□□ □□□□□□□□□ □□-□□ □□□□□□□□□□□ □□ □□□□□□□ □ □□□□□□□□□□□□.

□□□□□□□□□□□□□ □□□□□□□ □□□□□□□□□□□ □□□□□□ 34% □□□□□ (□□ □□□□□□□□ □□□□□□ 24% – □□□ □□□□□□□ □ □□□□□□□ □□□□□□□□□□□□□ □□□□□□□□□□□□: □□□□□□□□□, □□□□□□□□□□□□□ □□□□□□□ □ □.□.,

10% – □□□□□□□□□□□ □□□□□□□, □□□□□□□□□□□□□ □□□ □□□□□□□□□□□ □ □□□□□□□□□□ □□□□□□□).

□□□□□□□□□□ □□□□□□ – □□□□□□□ □□□□□□□□□□□□□□□ (□ □□□□□□ □□□□□□□□□ □ □□. □□□□□□□□□□ □□□□□□□□□□□□) □ □□□□□□□□□□□□□□□□ □□□□□□□□.

□□□□□□□ □□□□□ □□□□□□□□□ □□□□□□□□ □□ □□□□□□□□□ □□□□□□ □□ □□□□□□□ □□□□□□□□ □ □□□□□□□□□□ □□□□□□□□□□□□□ □□□□□□□□□□□□□ □□□□□□□□: □□□□□□□□ □□□□□□□□□□ □□□□□□□ □□□□□□□□□□□□□□□□□□□□ □□□□□□□□□□ □□□□□□□□□□□□□ □□□□□□□□□□ – □□□□-□□□□□□□□ – □□□□□ □□□□□□□□□□ □□ □□□□□□□ 20%.

□ □□□□□□□□ □□ □□□□□□□□ □□□□□□□□□ □□ □□□□□□□□ □□ □□□□□□□□□□ 10%. □□□□□□□ □ □□□□□□□□□□ □□□□□□□□□□ □□□ □□□□□□□□□□□□□□□□ □□□□□□ □□□□□□□□□□□ □□□□□□□□□□. □□-□□□□□□□, □□□□□□□ □□□□□□□□ □□□□□□ (+8 □□□. □□□□□ □□ 2015–2017 □□. □ □□□□□□□ □□□). □□-□□□□□□□, □□□□□□□□□□□□ □□□□□□□□ □□□□□□ □ □□□□□□□□□□ □□□□□□□□□□□□□ □□□□□□□□: □□□□□ □ 2012 □. □□□□□□ 75% □□□□□□□□ □□□ □□□□□□□□□□□□ □□□□□ □□□□□□□□□□□□ «□□□□□□□□ □□□□□□» (□□□□□ □□□□□□□□□, □□ □□□□□□□□□□□□□□□□□□□□□□□□ □ □□□□□□□□□□□□□□□□□□□□), □□ □

2016 □. □□□ □□□□□ □□□□□□□□ □□□□□ □□□□□□□□□□□□□ □□□□□□□□□□□□□□□□□□□□□□ □□□□□□□□□□□□.

□□□□□ □□□□□□□ □□□□ □□□□□□□□□□□□□ □□□□□□□, □□□□□□□□□□□□□ □□ □□□□□□□□□□□□. □□□□□□□□□□□ □□□□, □□□□□□□ □□□□□□□□□ □□□□□□□□□ □□□□□□□□□□ □□□□□ □ □□□□□□□□□ □□□□□□□ □ □□□□□□□□□□ □□□□□□□□□□□□ □□□□□□□□□ □□□□□□□□□□ □□□□□□□, □ □□□□□□ □□□□ □□□□□□□□□□□□ □□ □□□□□□ □□ □□□□□□.

□□□□□ «□□□□□□□», (□□□□□□□□□□□ □□□., □. □□□□□□□□□□□□□□), □□□□□□ □ □□□□□□ □□□□□□□□□ □□□□□□□□□□□□ □□□□□□□□ □□ □□□□□□□□□□□ □□□□□□□□□. □□□□□□□□□ □□□□□□ □□□□□□□□□□□□ □□□□□□□ — □□□□□□ □□□□□ □□□□□□ □□□□□. □□□□□□ □□□□□□□□□□□ □□ □□□□□□□□, □ □□□□□□ □ □□□□□□□□□□□□□ □□□□□□□□□□□□□□ □□□□□□□□ □ □□□□□□□.

«□□-□□□□□□□», (□□□□□-□□□□□□□□□□□□, □□□□□□□□, □□□□□□□□□), □□□□□□□□□□□□□□ □□□□□□□□ □□□□□□□□□□□□□ □□ 28 □□□□. □□□□□ □ □□□□

«□□□□□-□□□□» (□. □□□□□□□□□□□) □ □□□□ «□□□□□□□» (□. □□□□□-□□□□□□□□□) □ □□□□□□□□ □□□□□□□□□□□□ □□□□□□ 7 □□□□. □□□□□ □ □□□□.

□□ «□□□□□□□□□□□□□□□» (□. □□□□□□) □□□□□□□□□□□□□□□□ □ □□□□ □□□□□□ 18 □□□□. □□□□□ □□□□, □□□□□□□□□□□ □□□□□ □□ □□□□□□□□□□□ □ □□□□□□□□ □□□□ □□ □□□□□□.

□□□□□□□ (□□□□□□□□□□□□□□□ □□□□.), 10 □□□□. □□□□□ □ □□□□. □□□□□□□□□□□ □□□□□□□□□□□ □□□□, □□□□□□□□□□□ □□□□□□ □ □□□□□□□□□ □□ □□□□□□.

□□ «□□□□□□□□□» (□. □□□□□□□□□□), 28 □□□□. □□□□□.

□□□□□□□□□□□ □□□□□□□□□□□□□□ □□□□□□□□□□□ □□□□ □□□□□□ □□□□□□□□□□□ □ □□□□□□□□□□□□: □ □□□□□□□□□□□, □□□□□□ □□ □□□□□□□□□□□□□□ □□□□□□□□□□□ □□□□-□□□□□□□□□□ □□□□□□□□□□□□□ □□ □□□□□□□□□□□ «□□□□□□-□□□□□» □ «□□□□□□□».
□□□□□□□□□ □□□□□□□□□□□ □□□□□□□□□□□□□ □ □□□□□□□□□ □□□□□□ □□□□ □□□□□□□ □□□□□□□□□□□□□, □□□□ □ □□□□□□□□□ □□□□□□□□□□□□□ □□□□□□□□□□□□□□□□□ □□□□□□□□ □□□□□ (□□□□□□□).

□□ □□□□□□ □□□□□□ □□□□□□□□□□□□□□□ □□□□□□□□□□□□□ □□□□□□□□□□□ □□□□□□□□, □□□□□□□□□□□□□ □□□□□□□ □□□□□□□ □□□□□□□□ □□□□ □ □□□□□□□ □□□□□□□□□□□, □□ □□□□□□□□□□□ □ □□□□□□□□□□□□□ □□□□ □□□□□□□□. □□□□ □□□□□□□□□□□□□□ □ □□□□□□□□□ □□□□□□ □□□□□□□□□ □ □□□□□□□□□□□ □□ 3 □□□□. □□□□□ □ □□□□. □□□□□□ □□□□□□□□□□□ □□□□□□□□□□□□ □□□□□□□□□□□□ □ □□□□□□□□□□□ □□□□□□. □□□□□□□□□ □□□□□□□□ □□□□□□□□□□□□□□□ □□□□□□□□□□□□ □□□□□□□ □□□□□□□□ □□□□□□□□.

SWOT АНАЛИЗ

Эффективный SWOT анализ проводится на уже действующем бизнесе. В нашем случае анализ опирается на проектные задачи по обеспечению реализации общего стратегического плана. На основании этих данных была составлена матрица SWOT-анализа.

Сильные стороны (Strengths, S)	Слабые стороны (Weaknesses, W)

Возможности (Opportunities, O)	Угрозы (Threats, T)

Таким образом, в результате SWOT-анализа были разработаны следующие стратегии:

- создание подразделения «коммерческий отдел» с целью оперативного поиска новых каналов сбыта и усиления направления продаж;
- создание и расширение сети партнёров для реализации товара;
- создание стратегии диверсификации бизнеса и вывод на рынок новых продуктов с заданной периодичностью;
- усиление маркетинговой активности с целью расширения зоны охвата;
- С целью обеспечения оперативного управления, создать автоматизированную систему управленческого учёта для оперативного сбора информации и формирования отчётности.

Чистая экономическая эффективность проекта за 4 года составит 50,5 млн. руб. При этом приведённый период окупаемости составит 1 год 6 мес. Инвестиционная эффективность возмещения первоначальных инвестиций составит 84%.

Показатель	Ед.изм.	Показатель
Ставка дисконтирования	%	11%
Финансирование (x1000)	RUR	30 000,00
NPV - чистая приведенная стоимость (net present value)	RUR	50 581,05
IRR - внутренняя норма доходности (internal rate of return)	%	84%
PI - индекс прибыльности (profitability Index)	коэф.	4,04
PP - срок окупаемости (payback period)	лет	1 год 5 мес
DPP - дисконтированный период окупаемости (discounted payback period)	лет	1 год 6 мес

Индекс прибыльности (PI) показывает величину доходности проекта. Он определяет сумму прибыли на единицу вложенных средств. Значение данного показателя по проекту превышает единицу и составляет 4. Это свидетельствует о положительном экономическом эффекте, подтверждаемом величиной чистой приведенной доходности (NPV).

Ставка дисконтирования рассчитывалась по субъективным факторам, согласована на стадии создания расчёта проекта.

Ставка дисконтирования (r)= Rf + I + Rpu

Где,

Ставка дисконтирования (r)= 11%

Эффективность проекта оценивается как высокая для данного уровня инвестиций и аналогичных проектов в выбранной бизнес сфере.

Прогнозы построены с учётом плана возможного падения и роста продаж в периоде планирования 4 года.

Плановые отклонения прогноза продаж

Вариант прогноза	2019	2020	2021	2022
реалистичный прогноз	0%	0%	0%	0%
оптимистичный прогноз	+10%	+20%	+20%	+20%
пессимистичный прогноз	-20%	-15%	-10%	0%

(x1000)

Показатель	Реалистичный	Оптимистичный	Пессимистичный
Финансирование (RUR)	30 000,00	30 000,00	32 000,00
NPV (RUR)	50 581,1	105 786,7	15 316,0
IRR	84%	123%	46%
PI	4,04	6,13	2,79
PP	1 год 5 мес	1 год 1 мес	2 года 3 мес
DPP	1 год 6 мес	1 год 2 мес	2 года 6 мес

ФИНАНСИРОВАНИЕ

Для реализации проект планирует привлечь внешнее финансирование в размере 30 млн. руб.

Источники, структура финансирования проекта:

Структура финансирования проекта:	сумма	доля
Займы и кредиты	30 000,00	100%
субсидии, невозвратное финансирование	0	0%
собственный капитал	0	0%

Проект рассчитан на условиях получения финансирования по средней банковской ставке 15% годовых.

План финансирования (x1000)

этапы	сумма	валюта	Проц. ставка	Плановая дата финанс-я	Плановая дата возврата
Этап инвестирования 1	30 млн. руб.	RUR	15%	Январь 2019	Декабрь 2022

Общая стоимость обслуживания кредита за 4 года составит 9,2 млн. руб.

РЫНОЧНЫЕ РИСКИ

Риск 1: Падение продаж от колебаний спроса.

Сезонные колебания на продукцию.

Оценка риска: средний, 5 из 10.

Риск 2: Падение продаж от изменения конъюнктуры рынка.

Конкуренция, изменение рыночных трендов, падение спроса вследствие низкой активности партнёров может привести к потерям заданного объема продаж.

Описание риска: низкий, 3 из 10.

Решение. Создание стратегии н диверсификации производства. Обеспечение мониторинга рыночного спроса, появление новых игроков, создание долгосрочных отношений с покупателями.

ОРГАНИЗАЦИОННЫЕ РИСКИ

Риск 1: Затоваривание склада, замораживание оборотных средств.

Требования к обеспечению производства, долгосрочные договоры с партнерами, формирование запасов, необходимых материалов для производства и готовой продукции могут привести к замораживанию оборотных средств.

Оценка риска: выше среднего, 6 из 10.

Риск 2: Снижение объема продаж вследствие отсутствия квалифицированного персонала.

Низкая квалификация продавцов, отсутствие должного контроля могут привести к низкой эффективности продаж, как следствие, реализация пессимистичного сценария.

Оценка риска: средний, 5 из 10.

Риск 3: Управленческий риск.

Низкая эффективность управленческого персонала, отсутствие управленческого контура административных сервисов и функций, обеспечивающих объективное и своевременное предоставление управленческой отчётности, могут привести к снижению эффективности бизнеса в целом.

Оценка риска: ниже среднего, 4 из 10.

Решение. Создание автоматизированной системы учёта и отчётности, обеспечение графика производства и продаж, минимизация рисков возникновения дебиторской задолженности.

ПРОИЗВОДСТВЕННЫЕ РИСКИ

Риск 1: Закупаемое оборудование – импортное.

Вследствие нестабильности национальной валюты возможны существенные колебания закупочных цен.

Оценка риска: выше среднего, 7 из 10.

Решение. Обеспечить поиск и создание спецификации альтернативных средств производства, оборудования, каналов поставок. Обеспечить разработку резервного плана замены поставщика, проекта монтажа, обеспечения работ по запуску.

ФИНАНСОВЫЙ ПЛАН

Данный раздел бизнес-плана позволяет оценить способность проекта обеспечивать поступление денежных средств в объеме, достаточном для обеспечения самоокупаемости и возврата заемных средств.

Далее в таблицах представлены данные:

1. Прогноз продаж. В таблице указывается прогнозный объем продаж в разрезе по продуктам и/или услугам в натуральном выражении в единицах измерения.
2. План прибылей и убытков, результат финансовой деятельности.
3. Прогноз движения денежных средств.
4. Итоговые показатели планирования.
5. Анализ финансовых результатов.
6. Анализ безубыточности.

ОТЧЕТ О ПРИБЫЛЯХ И УБЫТКАХ 2019 (X1000)(P&L) (RUR)

Наименование						2019							итого 2019
	Январь	Февраль	Март	Апрель	Май	Июнь	Июль	Август	Сентябрь	Октябрь	Ноябрь	Декабрь	
Финансовый результат													
Выручка от реализации по основной деятельности	0	0	0	3 200	5 333	7 467	10 667	10 667	10 667	10 667	10 667	10 667	80 000
Себестоимость	0	0	685	2 285	3 352	4 418	6 143	6 143	6 143	6 143	6 143	6 143	47 600
Валовая прибыль (убыток)	0	0	-685	915	1 982	3 048	4 523	4 523	4 523	4 523	4 523	4 523	32 400
Коммерческие расходы	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Управленческие расходы	654	654	654	654	654	654	654	654	654	654	654	654	7 850
Прибыль(убыток) от продаж	-654	-654	-1 339	261	1 328	2 394	3 869	3 869	3 869	3 869	3 869	3 869	24 550
Доходы от участия в других организациях													0
Проценты к получению	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Проценты к уплате	0	0	0	375	369	362	355	349	342	335	328	321	3 136
Прочие доходы	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
расходы по амортизации	0	0	208	208	208	208	208	208	208	208	208	208	2 084
Отчисления с ФОТ	165	165	333	333	333	333	333	333	333	333	333	333	3 660

Наименование						2019							итого 2019
	Январь	Февраль	Март	Апрель	Май	Июнь	Июль	Август	Сентябрь	Октябрь	Ноябрь	Декабрь	
Прочие налоги	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Прибыль(убыток) до налогообложения	-819	-819	-1 881	-656	418	1 491	2 972	2 979	2 986	2 993	3 000	3 007	15 670
Текущий налог на прибыль	0	0	0	0	0	0	141	596	597	599	600	601	3 134
в т.ч. постоянные налоговые обязательства	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Изменение отложенных налоговых обязательств	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Изменение отложенных налоговых активов	164	164	376	131	-84	-298	-453	0	0	0	0	0	0
Начисленный налог на прибыль	-164	-164	-376	-131	84	298	594	596	597	599	600	601	3 134
Чистая прибыль до выплаты дивидендов	-819	-819	-1 881	-656	418	1 491	2 831	2 383	2 389	2 394	2 400	2 405	12 536

ОТЧЕТ О ПРИБЫЛЯХ И УБЫТКАХ 2020-2022 (X1000)(P&L) (RUR)

Наименование		2020			2020	2021	2022
Финансовый результат	1 кв.	2 кв.	3 кв.	4 кв.			
Выручка от реализации по основной деятельности	33 600	33 600	33 600	33 600	134 400	140 800	147 200
Себестоимость	18 430	18 430	18 430	18 430	73 720	73 720	73 720
Валовая прибыль (убыток)	15 170	15 170	15 170	15 170	60 680	67 080	73 480
Коммерческие расходы	0	0	0	0	0	0	0
Управленческие расходы	1 963	1 963	1 963	1 963	7 850	7 850	7 850
Прибыль(убыток) от продаж	13 208	13 208	13 208	13 208	52 830	59 230	65 630
Доходы от участия в других организациях	0	0	0	0	0	0	0
Проценты к получению	0	0	0	0	0	0	0
Проценты к уплате	920	854	785	713	3 272	2 080	697
Прочие доходы	0	0	0	0	0	0	0
расходы по амортизации	625	625	625	625	2 500	2 500	2 500
Отчисления с ФОТ	999	999	999	999	3 996	3 996	3 996
Прочие налоги	0	0	0	0	0	0	0
Прибыль(убыток) до налогообложения	10 663	10 730	10 799	10 870	43 061	50 653	58 437
Текущий налог на прибыль	2 133	2 146	2 160	2 174	8 612	10 131	11 687
в т.ч. постоянные налоговые обязательства	0	0	0	0	0	0	0
Изменение отложенных налоговых обязательств	0	0	0	0	0	0	0
Изменение отложенных налоговых активов	0	0	0	0	0	0	0

Наименование		2020			2020	2021	2022
Финансовый результат	1 кв.	2 кв.	3 кв.	4 кв.			
Начисленный налог на прибыль	2 133	2 146	2 160	2 174	8 612	10 131	11 687
Чистая прибыль до выплаты дивидендов	8 530	8 584	8 639	8 696	34 449	40 523	46 750
Чистая прибыль	8 530	8 584	8 639	8 696	34 449	40 523	46 750

ДВИЖЕНИЕ ДЕНЕЖНЫХ СРЕДСТВ 2019 (X1000) (CASH FLOW) (RUR)

наименование						2019							итого 2019
	Январь	Февраль	Март	Апрель	Май	Июнь	Июль	Август	Сентябрь	Октябрь	Ноябрь	Декабрь	
Денежные потоки от текущей деятельности													
Поступления - всего, в т.ч.:	21	21	46	3 840	6 400	8 960	12 800	12 800	12 800	12 800	12 800	12 800	96 088
от продажи продукции, товаров, работ и услуг (без НДС)	0	0	0	3 200	5 333	7 467	10 667	10 667	10 667	10 667	10 667	10 667	80 000
прочие исх. платежи НДС	0	0	0	640	1 067	1 493	2 133	2 133	2 133	2 133	2 133	2 133	16 000
прочие поступления вх. НДС	21	21	46	0	0	0	0	0	0	0	0	0	88
Платежи - всего, в т.ч.:	840	840	1 718	4 287	5 774	7 261	9 761	10 208	10 203	10 197	10 192	10 186	81 468
поставщикам (подрядчикам) за сырье, материалы, работы, услуги	104	104	789	2 389	3 456	4 523	6 248	6 248	6 248	6 248	6 248	6 248	48 850
Материалы, Аренда произв.	0	0	685	2 285	3 352	4 418	6 143	6 143	6 143	6 143	6 143	6 143	47 600
Коммерческие и Управленческие	104	104	104	104	104	104	104	104	104	104	104	104	1 250
В связи с оплатой труда работников	550	550	550	550	550	550	550	550	550	550	550	550	6 600

наименование						2019							итого 2019
	Январь	Февраль	Март	Апрель	Май	Июнь	Июль	Август	Сентябрь	Октябрь	Ноябрь	Декабрь	
Процентов по долговым обязательствам	0	0	0	375	369	362	355	349	342	335	328	321	3 136
налог на прибыль организации	0	0	0	0	0	0	141	596	597	599	600	601	3 134
прочие налоги	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
страховые отчисления ФОТ	165	165	333	333	333	333	333	333	333	333	333	333	3 660
прочие платежи	21	21	46	374	588	801	1 146	1 146	1 146	1 146	1 146	1 146	8 725
прочие платежи исх НДС	0	0	0	266	479	693	988	988	988	988	988	988	7 363
Сальдо денежных потоков от текущих операций	-819	-819	-1 672	-447	626	1 699	3 039	2 592	2 597	2 603	2 608	2 614	14 620
Денежные потоки от инвестиционных операций													
Поступления - всего, в т.ч.:	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
от возврата предоставленных займов	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
прочие поступления	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Платежи - всего, в т.ч.:	25 004	0	0	42	42	42	42	42	42	42	42	42	25 379
в связи с приобретением, созданием ОС	25 004	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	25 004

наименование						2019							итого 2019
	Январь	Февраль	Март	Апрель	Май	Июнь	Июль	Август	Сентябрь	Октябрь	Ноябрь	Декабрь	
инвестиционные расходы в связи с модернизацией, реконструкцией и подготовкой к использованию ОС	0	0	0	42	42	42	42	42	42	42	42	42	375
в связи с приобретением акций других орг-ций	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
процентов по долговым обязательствам, включаемым в стоимость инвестиционного актива	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
прочие платежи	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Сальдо денежных потоков от инвестиционных операций	-25 004	0	0	-42	-42	-42	-42	-42	-42	-42	-42	-42	-25 379
Денежные потоки от финансовых операций	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Поступления - всего	30 000	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	30 000
получение кредитов и займов	30 000	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	30 000
денежных вкладов собственников	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
финансирование невозвратное	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0

наименование						2019							итого 2019
	Январь	Февраль	Март	Апрель	Май	Июнь	Июль	Август	Сентябрь	Октябрь	Ноябрь	Декабрь	
прочие поступления	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Платежи - всего	0	0	0	516	522	529	535	542	549	555	562	569	4 879
на уплату дивидендов и распр-е прибыли участникам	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
возврат кредитов и займов, погашение долговых бумаг	0	0	0	516	522	529	535	542	549	555	562	569	4 879
прочие платежи	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Сальдо денежных потоков от финансовых операций	30 000	0	0	-516	-522	-529	-535	-542	-549	-555	-562	-569	25 121
Сальдо денежных потоков за отчетный период	4 177	-819	-1 672	-1 004	62	1 129	2 463	2 008	2 007	2 005	2 004	2 003	14 362
Остаток денежных средств на начало отчетного периода	0	4 177	3 358	1 686	681	743	1 872	4 335	6 343	8 350	10 355	12 359	0
Остаток денежных средств на конец отчетного периода	4 177	3 358	1 686	681	743	1 872	4 335	6 343	8 350	10 355	12 359	14 362	14 362

ДВИЖЕНИЕ ДЕНЕЖНЫХ СРЕДСТВ 2020-2022 (X1000) (CASH FLOW) (RUR)

наименование		2020			2020	2021	2022
	1 кв	2 кв	3 кв	4 кв			
Денежные потоки от текущей деятельности							
Поступления - всего, в т.ч.:	40 320	40 320	40 320	40 320	161 280	168 960	176 640
от продажи продукции, товаров, работ и услуг (без НДС)	33 600	33 600	33 600	33 600	134 400	140 800	147 200
прочие входящие платежи НДС	6 720	6 720	6 720	6 720	26 880	28 160	29 440
прочие поступления вх. НДС	0	0	0	0	0	0	0
Платежи - всего, в т.ч.:	31 164	31 111	31 056	30 999	124 330	125 937	127 390
поставщикам (подрядчикам) за сырье, материалы, работы, услуги	18 743	18 743	18 743	18 743	74 970	74 970	74 970
Материалы, Аренда произв.	18 430	18 430	18 430	18 430	73 720	73 720	73 720
Коммерческие и Управленческие	313	313	313	313	1 250	1 250	1 250
В связи с оплатой труда работников	1 650	1 650	1 650	1 650	6 600	6 600	6 600
Процентов по долговым обязательствам	920	854	785	713	3 272	2 080	697
налог на прибыль организации	2 133	2 146	2 160	2 174	8 612	10 131	11 687
прочие налоги	0	0	0	0	0	0	0
страховые отчисления ФОТ	999	999	999	999	3 996	3 996	3 996
прочие платежи	3 438	3 438	3 438	3 438	13 750	13 750	13 750
прочие платежи исх. НДС	3 283	3 283	3 283	3 283	13 130	14 410	15 690
Сальдо денежных потоков от текущих операций	9 156	9 209	9 264	9 321	36 950	43 023	49 250

наименование		2020			2020	2021	2022
	1 кв	2 кв	3 кв	4 кв			
Денежные потоки от инвестиционных операций	0	0	0	0	0	0	0
Поступления - всего, в т.ч.:	0	0	0	0	0	0	0
от возврата предоставленных займов	0	0	0	0	0	0	0
прочие поступления	0	0	0	0	0	0	0
Платежи - всего, в т.ч.:	125	125	125	125	500	500	500
в связи с приобретением, созданием ОС	0	0	0	0	0	0	0
инвестиционные расходы в связи с модернизацией, реконструкцией и подготовкой к использованию ОС	125	125	125	125	500	500	500
в связи с приобретением акций других орг-ций	0	0	0	0	0	0	0
процентов по долговым обязательствам, включаемым в стоимость инвестиционного актива	0	0	0	0	0	0	0
прочие платежи	0	0	0	0	0	0	0
Сальдо денежных потоков от инвестиционных операций	-125	-125	-125	-125	-500	-500	-500
Денежные потоки от финансовых операций	0	0	0	0	0	0	0
Поступления - всего	0	0	0	0	0	0	0
получение кредитов и займов	0	0	0	0	0	0	0
денежных вкладов собственников	0	0	0	0	0	0	0
финансирование невозвратное	0	0	0	0	0	0	0
прочие поступления	0	0	0	0	0	0	0
Платежи - всего	1 751	1 818	1 887	1 959	7 415	8 607	9 100

наименование		2020			2020	2021	2022
	1 кв	2 кв	3 кв	4 кв			
на уплату дивидендов и распр-е прибыли участникам	0	0	0	0	0	0	0
возврат кредитов и займов, погашение долговых бумаг	1 751	1 818	1 887	1 959	7 415	8 607	9 100
прочие платежи	0	0	0	0	0	0	0
Сальдо денежных потоков от финансовых операций	-1 751	-1 818	-1 887	-1 959	-7 415	-8 607	-9 100
Сальдо денежных потоков за отчетный период	7 279	7 266	7 252	7 238	29 035	33 917	39 650
Остаток денежных средств на начало отчетного периода	19 216	26 486	33 743	40 986	40 986	74 497	112 855
Остаток денежных средств на конец отчетного периода	21 641	28 907	36 159	43 397	43 397	77 313	116 964

ПРОГНОЗНЫЙ БАЛАНС 2019-2022 (X1000)(BALANCE) (RUR)

Статьи	2019	2020	2021	2022
АКТИВ				
Денежные средства	14 362	43 397	77 313	116 964
Дебиторская задолженность	0	0	0	0
Материальные запасы	0	0	0	0
Запасы готовой продукции	0	0	0	0
Расходы будущих периодов	0	0	0	0
ИТОГО Оборотные активы	14 362	43 397	77 313	116 964
Основные средства	23 212	21 212	19 211	17 211
ИТОГО Внеобортные активы	23 212	21 212	19 211	17 211
ИТОГО АКТИВЫ	37 574	64 608	96 524	134 174
ПАССИВ				
Краткосрочные обязательства	0	0	0	0
Краткосрочная задолженность	0	0	0	0
Проценты по кредитам и займам	0	0	0	0
Заемные средства	0	0	0	0
Налоги	0	0	0	0
ИТОГО Краткосрочные обязательства	0	0	0	0
Долгосрочные обязательства	25 121	17 706	9 100	-0
ИТОГО Долгосрочные обязательства	25 121	17 706	9 100	-0
ИТОГО ОБЯЗАТЕЛЬСТВА	25 121	17 706	9 100	-0
Собственный капитал	0	12 536	46 985	87 508
Добавочный капитал	0	0	0	0
Нераспределенная прибыль	12 536	34 449	40 523	46 750
Непокрытый убыток	0	0	0	0
ИТОГО Капитал	12 536	46 985	87 508	134 258
ИТОГО ОБЯЗАТЕЛЬСТВА И КАПИТАЛ	37 574	64 608	96 524	134 174

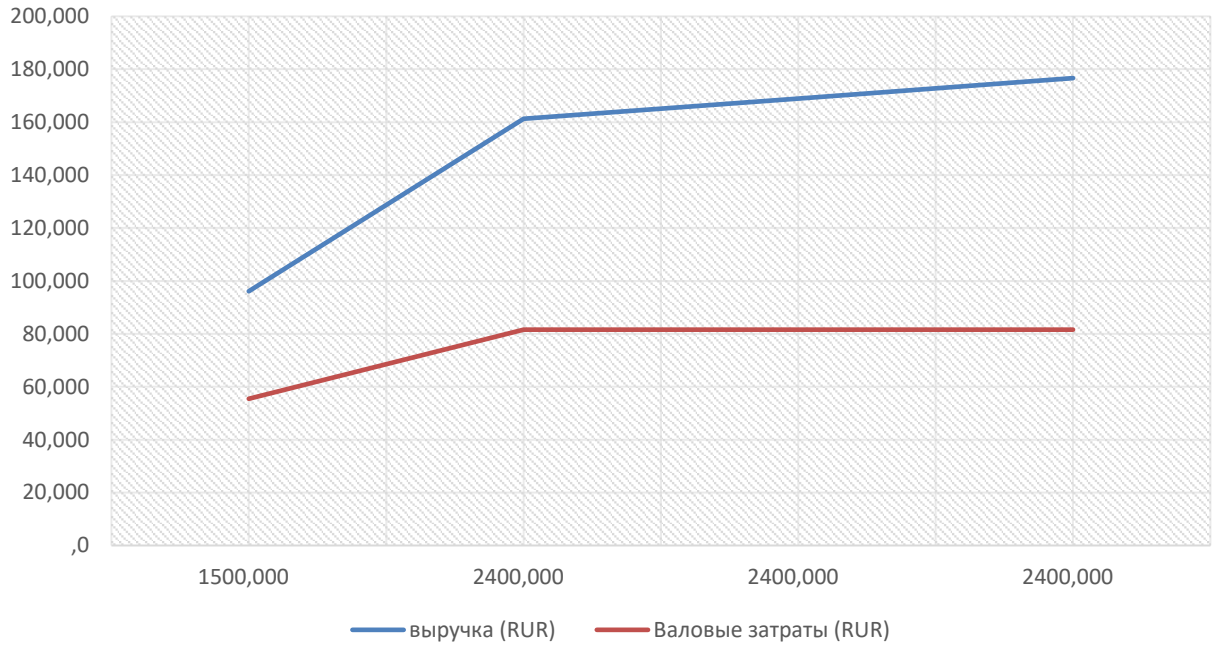
ИТОГОВЫЕ ФИНАНСОВЫЕ ПОКАЗАТЕЛИ 2019-2022 (X1000) (RUR)

Показатели	2019	2020	2021	2022
Выручка и прочие поступления	96 088	161 280	168 960	176 640
Количество реализованного товара	1 500 000	2 400 000	2 400 000	2 400 000
Переменные затраты	47 600	73 720	73 720	73 720
Постоянные затраты (аренда, коммерч., управл., персонал.)	7 850	7 850	7 850	7 850
Активы, модернизация, обслуживание ОС	25 379	500	500	500
Финансирование	30 000	0	0	0
Возврат займов	8 015	10 687	10 687	9 796
Налоги	14 069	25 738	28 537	31 373
EBIT	43 774	82 982	89 470	95 767
EBITDA	45 857	85 483	91 971	98 267
Дивиденды акционерам	0	0	0	0
Чистая прибыль	12 536	34 449	40 523	46 750
Баланс денежных средств	14 362	43 397	77 313	116 964

АНАЛИЗ ФИНАНСОВЫХ РЕЗУЛЬТАТОВ 2018-2022 (X1000) (RUR)

Показатели	2019	2020	2021	2022
Рентабельность общая RO, %	19%	97%	106%	115%
Рентабельность продаж по чистой прибыли (ROS), %	13%	21%	24%	26%
Рентабельность собственного капитала, ROE %		275%	86%	53%
Рентабельности инвестиционного капитала, ROIC %	139%	220%	128%	88%
Коэффициент финансовой независимости	0,00	0,19	0,49	0,65
Коэффициент покрытия процентов	7,83	16,85	18,89	20,06

АНАЛИЗ БЕЗУБЫТОЧНОСТИ (RUR)



Показатели	2019	2020	2021	2022
выручка (RUR)	96 088	161 280	168 960	176 640
постоянные затраты (RUR)	7 850	7 850	7 850	7 850
переменные затраты (RUR)	47 600	73 720	73 720	73 720
Валовые затраты (RUR)	55 450	81 570	81 570	81 570
кол-во (шт.)	1 500 000	2 400 000	2 400 000	2 400 000
Усреднённая цена за единицу товара	0,06	0,07	0,07	0,07
Средние переменные издержки	0,03	0,03	0,03	0,03
Точка безубыточности (RUR)	15 556	14 459	13 926	13 473
Точка безубыточности (шт.)	242 846	215 167	197 816	183 055