



# **Бизнес-план производства пробок для упупорки лекарств**

[www.gidmark.ru](http://www.gidmark.ru)



## СОДЕРЖАНИЕ

### РЕЗЮМЕ ПРОЕКТА

#### 1. АКТУАЛЬНОСТЬ ПРОЕКТА

#### 2. АНАЛИЗ РЫНКА ПРОБОК ДЛЯ УКУПОРКИ ЛЕКАРСТВ

2.1. Общие сведения о продукте

2.2. Рынок пробок для укупорки лекарств в РФ

#### 3. МАРКЕТИНГОВЫЙ ПЛАН

3.1. Маркетинговая стратегия

3.2. Бизнес-модель предприятия

3.3. Ассортиментная и ценовая политика

3.4. Реклама и продвижение

3.5. SWOT-анализ проекта

#### 4. ОРГАНИЗАЦИОННЫЙ ПЛАН

4.1. Этапы реализации проекта

4.2. Организационная структура и штатное расписание

4.3. Юридическое, налоговое и информационное обеспечение проекта

#### 5. ПРОИЗВОДСТВЕННЫЙ ПЛАН

5.1. Основные характеристики производства

5.2. Описание технологических процессов

5.3. Описание производственного оборудования

5.4. Расчет стоимости основных фондов

5.5. Расчет стоимости прямых затрат

5.6.оборотный капитал

#### 6. ФИНАНСОВЫЙ ПЛАН

6.1. Основные допущения финансового плана

6.2. Финансирование проекта

6.3. Анализ продаж

6.4. Анализ структуры прямых затрат

6.5. Анализ структуры общих и административных затрат

6.6. Анализ структуры налоговых платежей

6.7. Анализ обслуживания кредита

6.8. Анализ структуры полной себестоимости

6.9. Финансовые результаты проекта

6.10. Отчет о движении денежных средств

6.11. Динамика оборотного капитала

6.12. Расчет ставки дисконтирования

6.13. Показатели инвестиционной эффективности

6.14. Анализ безубыточности

6.15. Анализ чувствительности

6.16. Выводы о целесообразности реализации проекта

#### 7. АНАЛИЗ РИСКОВ

7.1. Описание и способы минимизации рисков

7.2. Профиль риска проекта

**Приложение 1.** План-график проведения финансирования инвестиционной стадии проекта

**Приложение 2.** Финансово-экономические расчеты 2014 – 2025 гг.

**РЕЗЮМЕ ПРОЕКТА**

Целью проекта является создание современного высокотехнологичного производственного комплекса по производству резиновой пробки для укупорки лекарственных препаратов.

Продукцией предприятия является пробка резиновая медицинская конструкции 4Ц.

Основным рынком сбыта продукции являются фармацевтические производства России.

Основным сырьем для производства продукции являются резиновые смеси на основе искусственного каучука.

...

Объем инвестиций в проект составляет 21 898 тыс. руб., где:

Наименование вида затрат	Стоимость этапов (тыс.руб)
Административный персонал	
Коммерческий персонал	
Производственный персонал	
Производственное оборудование	
Аренда	
Представительские и офисные	
Прочие (коммунальные, связь и т.п.)	
Расходы будущих периодов, в том числе:	
Реклама и продвижение	
Непредвиденные расходы	
<b>Всего (с НДС)</b>	

Предполагаемая схема финансирования проекта выглядит следующим образом:

- собственные средства – ...%;
- кредитные средства – ...% в форме инвестиционного банковского кредита;
- целевое бюджетное финансирование – 30% в рамках программы поддержки малого предпринимательства.

Основной поставщик оборудования – ...

...

Основные показатели проекта:

- объем необходимых зданий и сооружений – 1000 м<sup>2</sup>;
- административный и производственный персонал – 25 человек.

Проект начинает приносить прибыль в 1-й год работы и с этого момента, объем чистой прибыли, после уплаты налогов, составит ... тыс. руб., за счет которой произойдет возврат кредита.

**Финансово-экономические показатели реализации проекта**

Показатель	Значение	Размерность
Чистый доход (Net Value)		
Чистый дисконтированный доход (NPV)		
Индекс прибыльности		
Простой период окупаемости (PP)		
Дисконтированный период окупаемости (DPP)		
Внутренняя норма доходности (IRR)		
Модифицированная внутренняя норма доходности (MIRR)		
Потребность в финансировании		

### **1. АКТУАЛЬНОСТЬ ПРОЕКТА**

Операция герметичной укупорки в процессе производства лекарственных препаратов играет ключевую роль, особенно при изготовлении стерильных лекарственных форм. Качественная укупорка обеспечивает сохранность лекарственного препарата в период его транспортировки, хранения и использования потребителями.

...

### **2. АНАЛИЗ РЫНКА ПРОБОК ДЛЯ УКУПОРКИ ЛЕКАРСТВ**

#### **2.1. Общие сведения о продукте**

За последние годы произошли серьезные изменения в отношении к логистическим операциям. Одним из основных элементов логистики, изучаемых товароведением, является упаковывание медицинских и фармацевтических товаров для сохранения их потребительных свойств, а также использование упаковки для создания рациональных единиц груза при транспортировке, погрузке, разгрузке. С переходом к маркетинговому управлению в здравоохранении еще больше внимания стали обращать на эстетическую и информационную сторону упаковки. В настоящее время упаковка превратилась в одно из действенных орудий маркетинга.

...

Конструкция первичной упаковки должна обеспечивать:

- защиту ЛП от воздействия неблагоприятных воздействий внешней среды;
- ...;
- ...;
- ...;
- ...;
- ...;
- ...;
- ...;
- ...;

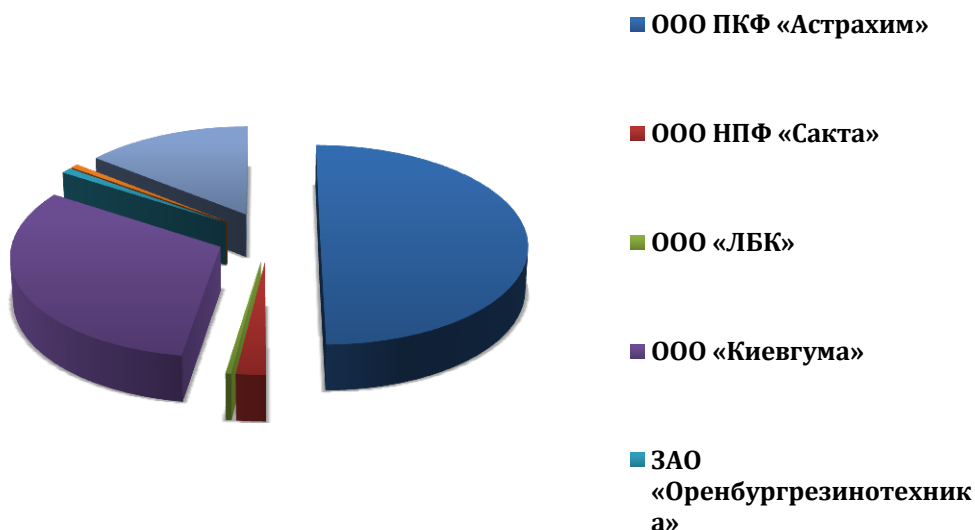
...

## 2.2. Рынок пробок для укупорки лекарств в РФ

...

Рынок производства медицинской пробки в России представлен семью ведущими отечественными игроками: ООО ПКФ «Астрахим», ООО НПФ «Сакта» (г. Королев, Московская область), ООО «ЛБК» (г. Томск), ООО «Киевгума» и ЗАО «Оренбургрезинотехника», ЗАО «Курскрезинотехника», ОАО «Саранский завод Резинотехника».

**Диаг. 1. Структура рынка производителей медицинской пробки 4Ц**



...

## МАРКЕТИНГОВЫЙ ПЛАН

### 3.1. Маркетинговая стратегия

**Миссией компании** является создание эффективного производственного комплекса, выпускающего востребованную на рынке продукцию, высокого качества по приемлемой цене. Способствует решению социальных, экологических и экономических проблем региона, обеспечивая поступательное развитие и стабильный рост благосостояния учредителей и сотрудников.

Маркетинговой стратегией ...

### 3.2. Бизнес-модель предприятия

#### *Описание бизнеса*

Основное направление деятельности предприятия – производство закупоривающих единиц (пробка резиновая медицинская).

Продукция: пробка резиновая медицинская конструкции 4Ц черного цвета из искусственного каучука.

#### *Рынок сбыта и география проекта*

...

#### *Сырье*

...

#### *Ресурсы и инфраструктура*

...

#### *Логистика*

...

#### *Трудовые ресурсы*

Общая потребность в персонале предприятия составляет 25 человек, из которых низкой и средней квалификации – 15 человек, высокой квалификации – 10 человек.

...

### 3.5. SWOT-анализ проекта

Таб. 2. SWOT – анализ проекта

<p><i>Сильные стороны</i></p> <p>...</p> <p>...</p> <p>...</p> <p>...</p> <p>...</p>	<p><i>Слабые стороны</i></p> <p>...</p> <p>...</p>
<p><i>Возможности</i></p> <p>...</p> <p>...</p> <p>...</p>	<p><i>Угрозы</i></p> <p>...</p> <p>...</p>

## 4. ОРГАНИЗАЦИОННЫЙ ПЛАН

### 4.1. Этапы реализации проекта

...

На **подготовительном этапе** решаются следующие задачи:

- проведение рыночных исследований, выбор месторасположения объекта;
- заключение договора купли-продажи земельного участка;
- получение разрешений и согласований на выполнение строительно-монтажных работ;
- проектирование зданий и сооружений, составление сметы расходов и плана-графика проектных работ;
- заключение договора с подрядной организацией, осуществляющей строительство зданий и сооружений, составление сметы расходов и плана-графика строительных работ;



- заключение договоров с поставщиками производственного и офисного оборудования, компьютерной техники и программного обеспечения, составление сметы расходов и плана-графика поставки оборудования и проведения монтажных работ;
- разработка и согласование мероприятий рекламной кампании, согласование сметы расходов, графика работ и получение необходимых разрешений и согласований;
- согласование условий и подписание договоров на поставку сырья и материалов с производителями и поставщиками;
- заключение договоров с обслуживающими организациями (коммунальные услуги, вывоз мусора, уборка территории и т.п.);
- разработка локальных нормативных документов: технологических регламентов, схем документооборота, контрольных и отчетных документов;
- определение источников финансирования, согласование условий и сроков осуществления инвестиций, подписание договоров.

**Инвестиционный этап** включает:

- ...
- ...
- ...
- ...
- ...
- ...
- ...
- ...
- ...
- ...

**Эксплуатационный этап** реализации проекта предполагает начало производственного процесса и организацию работы предприятия.

...

**Таб. 3. Штатное расписание**

№ п/п	Должность	Число	ФОТ	Сумма, тыс.руб.
<b>АУП</b>				
1	Директор			
2	Главный бухгалтер			
3	Бухгалтер			
4	Секретарь			
5	Начальник отдела снабжения			
6	Менеджер по снабжению			
7	Охранник			
<b>Итого</b>				
<b>Обслуживающий персонал</b>				
8	Начальник отдела маркетинга			
9	Менеджер по сбыту			
<b>Итого</b>				



Производственный персонал				
10	Заведующий производством			
11	Главный технолог			
12	Начальник цеха			
13	Производственные рабочие			
14	Заведующий складом			
15	Кладовщик			
16	Грузчик			
17	Уборщик производственных помещений			
18	Дворник			
<b>Итого</b>				
<b>Всего</b>				

### 4.3. Юридическое, налоговое и информационное обеспечение проекта

Предприятие осуществляет свою деятельность в форме общества с ограниченной ответственностью, находится на общей системе налогообложения, то есть уплачивает в бюджеты разных уровней следующих видов налогов согласно Налоговому кодексу Российской Федерации:

**Таб. 4. Налогообложение предприятия**

Вид налога	Ставка, %	Оборот, дн.	Комментарий
НДС			
Налог на прибыль			
Налог на имущество			
Страховые взносы			
Земельный налог			
Транспортный налог			
НДФЛ			

...

## 6. ФИНАНСОВЫЙ ПЛАН

### 6.1. Основные допущения финансового плана

Финансовый план проекта строится исходя из следующих допущений: срок прогнозирования 10 лет + 2 года инвестиционной стадии, вся продукция реализуется на внутреннем рынке. Расчет осуществлен в постоянных ценах, расчет показателей инвестиционной эффективности произведен с поправкой на годовую темп инфляции в размере ...%.

### 6.2. Финансирование проекта

Объем инвестиций в проект составляет ... тыс. руб. Основную долю в финансировании занимают затраты, связанные с закупкой производственного оборудования.

**Таб. 12. Инвестиции по категориям**

Наименование вида затрат	Стоимость этапов (тыс.руб)
Административный персонал	
Коммерческий персонал	
Производственный персонал	
Производственное оборудование	
Аренда	
Представительские и офисные	
Прочие (коммунальные, связь и т.п.)	
Расходы будущих периодов, в том числе:	
Реклама и продвижение	
Непредвиденные расходы	
<b>Всего (с НДС)</b>	

...

### 6.3. Анализ продаж

Средняя загрузка мощностей в первый год работы проекта составит 0% в связи с проведением пуско-наладочных работ и организационных мероприятий. Запуск производства планируется с третьего года. Выход на плановую мощность предполагается осуществить уже с первого года реализации проекта. Объем реализации медицинской пробки производителям фармацевтической продукции составит ...%, ...% - объем реализации производителям ветеринарной продукции.

**Таб. 13. План продаж**

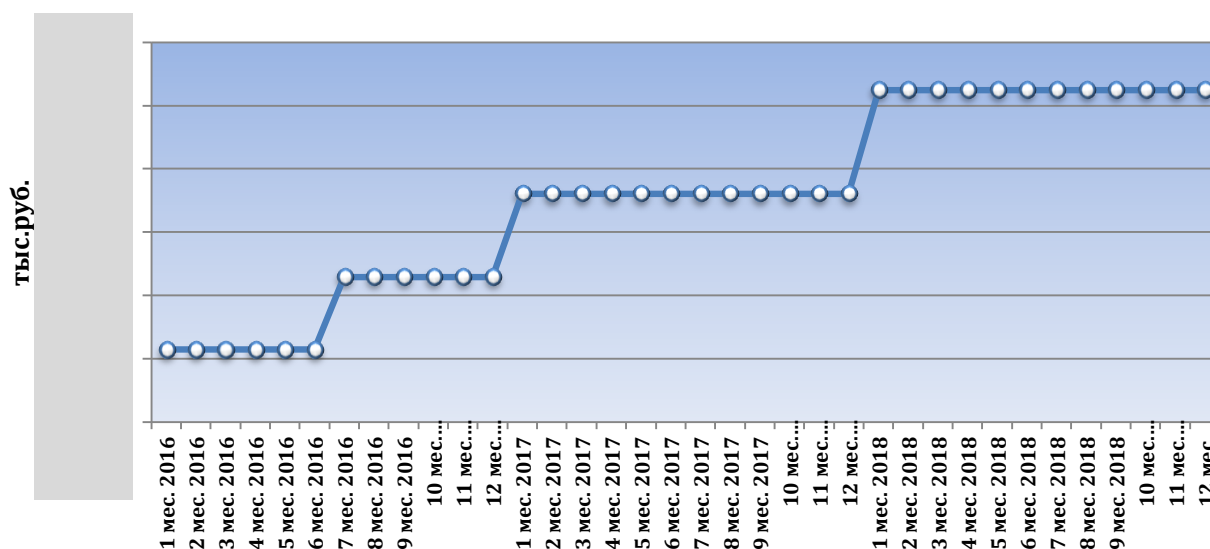
Наименование показателя	2014 г.	2015 г.	2016 г.	2017 г.	2018 г.	2019 г.
Загрузка мощностей						
Выпуск продукции, млн.						

шт.						
Выручка, тыс.руб.						

Наименование показателя	2020 г.	2021 г.	2022 г.	2023 г.	2024 г.	2025 г.
Загрузка мощностей						
Выпуск продукции, млн. шт.						
Выручка, тыс.руб.						

Динамика продаж за период 2016 – 2018 гг. указана на диаграмме.

**Диэг. 3. Объем продаж в денежном выражении 2016 – 2018 гг. (тыс.руб.)**



...

## 7. АНАЛИЗ РИСКОВ

### 7.1. Описание и способы минимизации рисков

Риски – это возможность получения результата, отличного от ожидаемого, неблагоприятного развития ситуации или получения потерь в ходе выполнения определенной деятельности. Риск всегда связан с наступлением потенциально нежелательных или ухудшающих ситуацию событий. Риски необходимо предвидеть и оценивать для своевременного принятия эффективных мер по их минимизации. С этой целью проводится качественная индивидуальная оценка наиболее значимых рисков, и определяются способы их минимизации.

**Риск начала бизнеса. ...**

**Риск невостребованности услуги. ...**

Риск отсутствия финансирования (недофинансирования) проекта....

Юридические риски. ...

Технические и технологические риски. ...

Политические и административные риски. ...

Коммерческие риски . ...

Риск задержек ввода в эксплуатацию. ...

Финансовые риски. ...

Риск срыва или нарушения сроков поставок сырья и материалов. ...

## **7.2. Профиль риска проекта**

...

**Компания ГидМаркет**

**[www.gidmark.ru](http://www.gidmark.ru)**

**[info@gidmark.ru](mailto:info@gidmark.ru)**

**+7 (499) 643-41-45**