

БИЗНЕС-ПЛАН КОМПАНИИ

«SMART LIGHTS»

Утверждено:

Генеральный директор	_____	Викторов А.Д.
Главный конструктор	_____	Керимов М.М.
Глава отдела маркетинга	_____	Чернов Д.С.

Санкт-Петербург

2023 г.

1. ВОЗМОЖНОСТИ ФИРМЫ

Компания предлагает разрабатывать и производить умные устройства для автоматизации рутинных бытовых операций. Начать предлагается с умных ламп.

Главное новшество, вносимое нашей компанией – это отсутствие необходимости иметь «главное устройство» с которого управляются все остальные, а это влечет за собой уменьшение порога входа потребителя в мир умного окружения.

Производство планируется на отечественной компонентной базе, что влечет за собой возможность попасть в реестр российской продукции и работу с государственными компаниями.

2. ХАРАКТЕРИСТИКА ТОВАРОВ

Предлагается разработка и производство умных осветительных приборов. Пример такого прибора представлен на рисунке 1.



Рисунок 1 - Умная лампа

Растущий спрос позволит выйти на рынок даже с такой плотностью компаний как сейчас. Отечественная разработка и максимально использование отечественной элементной базы позволит попасть в реестр отечественной продукции и поставлять наш продукт бюджетным организациям. Далее представлена таблица сравнения с продукцией конкурентов (Табл. 1).

Таблица 1 – Сравнение с продукцией конкурентов

Преимущества по сравнению с аналогичными товарами конкурентов	Недостатки	Меры по преодолению недостатков
Российская разработка	Отсутствие поддержки стандартных протоколов	Последующая доработка
Цена/качество	Неизвестность бренда	Маркетинг

3. ХАРАКТЕРИСТИКА РЫНКА СБЫТА ТОВАРОВ

В первую очередь стоит ориентироваться на российский розничный рынок. В случае успешного прохождения проверок реестра отечественной продукции можно рассчитывать на работу с государственными структурами. На данный момент объем рынка оценивается примерно в 500 млн. рублей ежегодного оборота. По примерным расчетам за год с момента начала деятельности можно выйти на 1% от рынка сбыта и далее увеличивать популярность. С нашей стороны планируется работа по расширению рынка сбыта за счет стратегии экономии на освещении коммерческих и некоммерческих объектов.

На данном этапе в товарах этого типа заинтересованы молодые люди, живущие преимущественно в больших городах. Наша задача расширить целевую аудиторию розничного рынка за счет людей малой мобильности

(голосом проще управлять освещением) и за счет людей, которые заинтересованы в экономии на освещении.

4. КОНКУРЕНЦИЯ НА РЫНКАХ СБЫТА

Основные бренды производителей умных ламп на данный момент:

1. Xiaomi
2. Яндекс
3. Yeelight
4. Сбер

Умные лампы от Яндекса наиболее прочно закрепились во всех рекомендациях за счет очень широкой экосистемы умного дома, однако из-за своей высокой цены они все же уступают по объему рынка китайской компании Xiaomi. Хотя у вышеназванной китайской компании и есть своя широкая экосистема умного дома, для российского сегмента она остается наименее понятной и применимой.

В последние несколько лет Сбер перестал быть просто банком и по примеру Яндекса старается занять как можно больший рынок во всех сферах российского потребителя. Не обошлось и без сегмента умных устройств. Однако умные устройства Сбера еще не получили должной популярности на российском рынке, хотя бренд уже довольно долго и активно развивается, стараясь сбросить с себя звание только банка, привив у своих клиентов новое слово «экосистема».

С точки зрения потребителя малознакомая компания Yeelight не примечательна ничем другим, кроме как ценой и разнообразием форм-факторов своих умных осветительных устройств.

5. ПЛАН МАРКЕТИНГА

Основным направлением деятельности маркетинговой кампании будет расширение рынка сбыта за счет госструктур и привлечение новых клиентов

из низкобюджетной сферы за счет предложения более низкой стоимости запуска умного дома. Все экосистемы умных домов завязаны на дорогостоящем хабе (как пример умная колонка от Яндексa). Наш маркетинг будет построен на том, что не обязательно иметь дорогостоящее оборудование, достаточно лишь купить наши умные лампы.

В качестве рекламы будет применяться мнение инфлюенсеров в сфере технологий, которым будет предлагаться ознакомиться с новым умным отечественным продуктом.

6. ПЛАН ПРОИЗВОДСТВА

Так как наша компания позиционирует себя как отечественное предприятие, то и производство логичнее всего размещать в России. С точки зрения затрат на производство лучше всего это делать как можно дальше от крупных городов из-за высокой цены на аренду помещений. Из-за специфики предприятия можно рассчитывать на льготы при ведении высокотехнологичного бизнеса от государства. Так же существует возможность расположить производство на территории одной из особых экономических зон страны, что повлечет за собой упрощение ведения дел.

7. ОРГАНИЗАЦИОННЫЙ ПЛАН

По примерной оценке, для реализации первичной партии продукции требуется три человека два с высшим и один со средним техническим образованием. На начальных этапах для удешевления производства предполагается работа по совместительству.

Один человек будет заниматься разработкой и поддержкой программного обеспечения для продукции. Один человек будет заниматься организационной деятельностью в том числе, закупка материалов, обеспечение поддержки клиентов и маркетинг. Еще один человек будет заниматься сборкой, упаковкой и отправкой продукции.

8. ОЦЕНКА РИСКА И СТРАХОВАНИЯ

Оценка Рисков:

Технические Риски:

- **Неисправности в Продукции:** Возможность технических сбоев или дефектов в умных лампах.
- **Конкурентная Среда:** Рынок умных устройств довольно насыщенный, что может привести к конкуренции с уже установленными компаниями.

Финансовые Риски:

- **Инвестиционные Риски:** Нехватка финансирования для разработки, производства и масштабирования производства.
- **Финансовые Потери:** Неожиданные затраты, проблемы с ценообразованием, изменения валютных курсов и т.д.

Риски Безопасности:

- **Кибербезопасность:** Угрозы хакерских атак, утечки данных или взлома систем управления умными устройствами.

Риски Производства:

- **Сырьевые Риски:** Недостаток поставщиков, проблемы с качеством материалов и компонентов.
- **Производственные Нарушения:** Проблемы с логистикой, непредвиденные простои оборудования и др.

Страхование для Стартапа:

Страхование Ответственности Производителя:

- Защита от требований и исков, связанных с возможными дефектами в продукции.

Страхование Бизнеса:

- **Страхование Имущества:** Защита от потери или повреждения оборудования, складских помещений и другого имущества.
- **Страхование Прерывания Бизнеса:** В случае простоев в производстве из-за неожиданных обстоятельств, таких как пожары, наводнения и т.д.

Страхование Кибербезопасности:

- Защита от кибератак, утечек данных и других киберугроз.

Страхование Рисков Инвестирования:

- Возможность защиты инвесторов и стартапа от финансовых рисков, таких как непредвиденные затраты, неудачные инвестиции и т.д.

Страхование Ответственности Компании:

- Защита от юридических проблем и требований со стороны клиентов или других сторон.

Разработка детального страхового плана для стартапа по производству умных ламп может помочь смягчить риски и обеспечить защиту в случае возникновения непредвиденных обстоятельств.

9. ФИНАНСОВЫЙ ПЛАН

Финансовый план предприятия основан на расчетах, приведенных в приложении 1.

10. СТРАТЕГИЯ ФИНАНСИРОВАНИЯ

С учетом приведенного финансового плана расходы на создание тестовой партии продукции будут минимальны и войдут в бюджет стартапа, финансируемого из собственных средств. Дальнейшее финансирование будет осуществляться из заемных средств предприятия. Для реализации данного проекта требуется около 3.5 млн.

При полной мощности прибыль по оценкам составит около 5 млн. рублей за первый год, с учетом ставки по кредиту и оценочного дохода в размере миллиона рублей, примерный срок окупаемости закладывается в размере трех лет.

ПРИЛОЖЕНИЕ 1

Финансовые расчеты

Краткосрочные обязательства	тыс. руб.	0	0	0	0	0
Итого ПАССИВЫ	тыс. руб.	-3 337	615 412	959 529	1 002 518	694 673

Прогнозный Отчет о прибылях и убытках		Ед.	2023	2024	2025	2026	2027
Выручка	тыс. руб.		0	1 080 000	1 537 920	2 041 589	2 174 292
Себестоимость	тыс. руб.		-33 888	-416 492	-443 466	-892 623	-1 399 674
Материалы	тыс. руб.		-18 644	-372 881	-398 237	-845 856	-1 351 255
Оплата труда	тыс. руб.		-8 804	-29 160	-30 189	-31 164	-33 236
Налоги, относимые на текущие результаты	тыс. руб.		-3 181	-10 930	-11 293	-11 637	-10 973
Общепроизводственные расходы	тыс. руб.		-3 051	-3 313	-3 539	-3 758	-4 002
Амортизация	тыс. руб.		-208	-208	-208	-208	-208
Валовая прибыль	тыс. руб.		-33 888	663 508	1 094 454	1 148 966	774 618
Административные расходы	тыс. руб.		-3 390	-7 363	-7 863	-8 351	-8 894
Коммерческие расходы	тыс. руб.		-1 059	-2 301	-2 457	-2 610	-2 779
Прибыль (убыток) от продаж	тыс. руб.		-38 337	653 844	1 084 133	1 138 005	762 945
Налоги, относимые на финансовые результаты	тыс. руб.		0	0	0	0	0
Проценты к уплате	тыс. руб.		0	0	0	0	0
Прочие доходы			0	0	0	0	0
Прочие расходы			0	0	0	0	0
Прибыль до налогообложения	тыс. руб.		-38 337	653 844	1 084 133	1 138 005	762 945
Налог на прибыль	тыс. руб.		0	-133 433	-219 604	-230 487	-163 272
Чистая прибыль (убыток)	тыс. руб.		-38 337	520 412	864 529	907 518	599 673
			ИСТИНА	ИСТИНА	ИСТИНА	ИСТИНА	ИСТИНА

Макроэкономические показатели		1 кв.	2 кв.	3 кв.	4 кв.	5 кв.	6 кв.	7 кв.	8 кв.	9 кв.	10 кв.	11 кв.	12 кв.	13 кв.	14 кв.	15 кв.	16 кв.	17 кв.	18 кв.	19 кв.	20 кв.
Год начала деятельности		2023																			
Инфляция																					
Предполагаемый годовой темп инфляции		%	10.4%	10.4%	10.4%	8.6%	8.6%	8.6%	8.6%	6.8%	6.8%	6.8%	6.8%	6.2%	6.2%	6.2%	6.2%	6.5%	6.5%	6.5%	6.5%
То же в пересчете на квартал		%	2.5%	2.5%	2.5%	2.1%	2.1%	2.1%	1.7%	1.7%	1.7%	1.7%	1.5%	1.5%	1.5%	1.5%	1.5%	1.6%	1.6%	1.6%	1.5%
Инфляция нарастающим итогом			1.00	1.03	1.05	1.08	1.10	1.12	1.15	1.17	1.19	1.21	1.23	1.25	1.27	1.29	1.31	1.33	1.35	1.37	1.39
Квартальный индекс инфляции			1.00	1.03	1.03	1.03	1.03	1.02	1.02	1.02	1.02	1.02	1.02	1.02	1.02	1.02	1.02	1.02	1.02	1.02	1.02
НАЛОГОВОЕ ОРУЖЕНИЕ																					
НДС		%	18.0%	18.0%	18.0%	18.0%	18.0%	18.0%	18.0%	18.0%	18.0%	18.0%	18.0%	18.0%	18.0%	18.0%	18.0%	18.0%	18.0%	18.0%	18.0%
Страховые взносы в госуд. внебюджетные фонды		%	30.0%	30.0%	30.0%	30.0%	30.0%	30.0%	30.0%	30.0%	30.0%	30.0%	30.0%	30.0%	30.0%	30.0%	30.0%	30.0%	30.0%	30.0%	30.0%
Налог на имущество		%	2.2%	2.2%	2.2%	2.2%	2.2%	2.2%	2.2%	2.2%	2.2%	2.2%	2.2%	2.2%	2.2%	2.2%	2.2%	2.2%	2.2%	2.2%	2.2%
Налог на прибыль		%	20.0%	20.0%	20.0%	20.0%	20.0%	20.0%	20.0%	20.0%	20.0%	20.0%	20.0%	20.0%	20.0%	20.0%	20.0%	20.0%	20.0%	20.0%	20.0%
ТРЕБУЕМАЯ ИНВЕСТИЦИОННАЯ НОРМА ДОХОДНОСТИ																					
Требуемая норма доходности		%	20.0%	20.0%	20.0%	20.0%	25.0%	25.0%	25.0%	28.0%	28.0%	28.0%	28.0%	28.0%	28.0%	28.0%	28.0%	28.0%	28.0%	28.0%	28.0%
Требуемая норма доходности в пересчете на квартал		%	4.66%	4.66%	4.66%	4.66%	5.74%	5.74%	5.74%	6.37%	6.37%	6.37%	6.37%	6.37%	6.37%	6.37%	6.37%	6.37%	6.37%	6.37%	6.37%
Требуемая норма доходности венчурного капиталиста																					
Стадия жизненного цикла		Типичная требуемая норма доходности																			
Стартап		50-70%																			
Первый раунд финансирования		40-60%																			
Второй раунд финансирования		35-50%																			
Мезоинвестиционное финансирование / IPO		25-35%																			
Источник: Statista, A. Walling Group, Statista и Growth Company's Estimated Values and Market Outlook, 2009 г. Р. 15																					
Прогноз инфляции на 2019-2024 гг.																					
	Год	Прогноз	Макс.	Мин.																	
	2019	3.8%	3.8%	3.8%																	
	2020	3.2%	4.0%	3.0%																	
	2021	4.0%	4.0%	4.0%																	
	2022	4.0%	4.0%	4.0%																	
	2023	4.0%	4.0%	4.0%																	
Источник: https://www.ecoanalit.ru/inflyatsiya-v-svetlo-prognozov-dostizheniya-ekonomicheskogo-razvitiya-na-2019-god-2024-goda.html																					

Расчет численности в шт.																				
Дирекция																				
ген. директор																				
Количество сотрудников		1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1
Итого шт. в отделе		130	130	130	141	141	141	141	151	151	151	160	160	160	160	171	171	171	171	171
Всего сотрудников		1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1
Расходы на заработную плату (зарплат)		390	390	390	424	424	424	424	452	452	452	480	480	480	512	512	512	512	512	512
Бухгалтерия																				
Главный бухгалтер																				
Количество сотрудников		1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1
Итого шт. в отделе		30	30	30	38	38	38	38	44	44	44	44	44	44	44	44	44	44	44	44
Всего сотрудников		1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1
Расходы на заработную плату (зарплат)		90	90	90	98	98	98	98	104	104	104	104	104	104	104	104	104	104	104	104
Бухгалтер																				
Количество сотрудников		0	0	0	0	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1
Итого шт. в отделе		0	0	0	0	50	50	50	50	53	53	53	53	57	57	57	57	60	60	60
Всего сотрудников		1	1	1	1	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2
Расходы на заработную плату (зарплат)		270	270	270	293	293	293	293	313	313	313	313	313	313	313	313	313	354	354	354
Проектный отдел																				
Инженер-проектировщик		3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3
Количество сотрудников		65	67	67	72	72	72	72	77	77	77	82	82	82	82	87	87	87	87	87
Итого шт. в отделе		85	85	85	92	92	92	92	99	99	99	105	105	105	105	112	112	112	112	112
Всего сотрудников		1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1
Расходы на заработную плату (зарплат)		85	85	85	92	92	92	92	99	99	99	105	105	105	105	112	112	112	112	112
Руководитель																				
Количество сотрудников		3	3	3	3	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5
Итого шт. в отделе		80	80	80	80	87	87	87	87	93	93	93	99	99	99	99	105	105	105	105
Всего сотрудников		1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1
Расходы на заработную плату (зарплат)		80	80	80	80	87	87	87	87	93	93	93	99	99	99	99	105	105	105	105
Инженер-программист																				
Количество сотрудников		0	0	0	0	75	75	75	75	76	76	76	76	76	76	77	77	77	77	77
Итого шт. в отделе		8	8	8	8	10	10	10	10	10	10	10	10	10	10	10	10	10	10	10
Всего сотрудников		1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1
Расходы на заработную плату (зарплат)		1560	1575	1575	1575	2456	2456	2456	2456	2612	2612	2612	2612	2612	2612	2760	2760	2760	2760	2760
Отдел маркетинга																				
Руководитель		1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1
Количество сотрудников		0	0	0	0	85	85	85	85	86	86	86	86	88	88	88	88	89	89	89
Итого шт. в отделе		0	0	0	0	65	65	65	65	66	66	66	66	67	67	67	67	68	68	68
Всего сотрудников		1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1
Расходы на заработную плату (зарплат)		0	0	0	0	65	65	65	65	66	66	66	66	67	67	67	67	68	68	68
Отдел на обслуживание																				
Руководитель		0	0	0	0	6	6	6	6	6	6	6	6	6	6	6	6	6	6	6
Количество сотрудников		0	0	0	0	65	65	65	65	66	66	66	66	67	67	67	67	68	68	68
Итого шт. в отделе		0	0	0	0	6	6	6	6	6	6	6	6	6	6	6	6	6	6	6
Всего сотрудников		1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1
Расходы на заработную плату (зарплат)		0	0	0	0	13	13	13	13	13	13	13	13	13	13	13	13	13	13	13
Административно-хозяйственный отдел																				
Руководитель		0	0	0	0	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1
Количество сотрудников		0	0	0	0	85	85	85	85	86	86	86	86	88	88	88	88	89	89	89
Итого шт. в отделе		0	0	0	0	6	6	6	6	6	6	6	6	6	6	6	6	6	6	6
Всего сотрудников		1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1
Расходы на заработную плату (зарплат)		0	0	0	0	65	65	65	65	66	66	66	66	67	67	67	67	68	68	68
Административно-хозяйственный отдел																				
Руководитель		0	0	0	0	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1
Количество сотрудников		0	0	0	0	6	6	6	6	6	6	6	6	6	6	6	6	6	6	6
Итого шт. в отделе		0	0	0	0	65	65	65	65	66	66	66	66	67	67	67	67	68	68	68
Всего сотрудников		1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1
Расходы на заработную плату (зарплат)		0	0	0	0	13	13	13	13	13	13	13	13	13	13	13	13	13	13	13
Административно-хозяйственный отдел																				
Руководитель		0	0	0	0	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1
Количество сотрудников		0	0	0	0	55	55	55	55	56	56	56	56	57	57	57	57	58	58	58
Итого шт. в отделе		0	0	0	0	40	40	40	40	41	41	41	41	42	42	42	42	43	43	43
Всего сотрудников		1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1
Расходы на заработную плату (зарплат)		0	0	0	0	55	55	55	55	56	56	56	56	57	57	57	57	58	58	58

[illegible]

[illegible]

Источники финансирования

Собственный капитал
Уставный капитал
Учредительный капитал (изменение)
Дополнительный капитал (изменение)
Целевое финансирование (изменение)
Итого Собственный капитал

[illegible]

Долгосрочные кредиты и займы

Говоря о подневных ставках, мы имеем в виду, что каждая подневная ставка должна быть равна сумме затрат на содержание и эксплуатацию имущества, подлежащего изъятию, деленная на количество дней, в течение которых имущество находится в изъятии.

[illegible]

Краткосрочный кредит (займ)

Гласна подметна част
Напретна подметна част
Попричина или
Богарна част
Оваа таблица содржи основните гласи
Оваа таблица содржи некои примери
Навистина постои и гласна
Внатрешна подметна част
Заклучокот е дека подметна не само гласна
Оваа навистина е не внатрешна подметна
Заклучокот е дека подметна не само гласна

[illegible]

Справочно: свободные денежные средства

Расчет WACC

Собственные средства
Заемные средства
Много
Доля собственных средств
Доля заемных средств
Стоимость собственных средств
Стоимость заемных средств
MACC

[illegible]

[illegible]

	1.201 (200 T.B.C. P.Y.C.S.)
NPV	61.85 %
IRR	1.70%
PP	1.70%
DPP	1.70%
IP	16

Отчет о движении денежных средств (тыс. руб.)

Fr.
1 ko.
2 ko.
3 ko.
4 ko.
5 ko.
6 ko.
7 ko.
8 ko.
9 ko.
10 ko.
11 ko.
12 ko.
13 ko.
14 ko.
15 ko.
16 ko.
17 ko.
18 ko.
19 ko.
20 ko.

[illegible][illegible]

Денежные потоки от финансовой деятельности	1996 г.	45 000	0	0	0	60 000	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
--	---------	--------	---	---	---	--------	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---

Суммарный девятикв. толчок за период	Тыс. руб.	18 500	-3 782	-6 006	159 245	-13 267	272 245	162 197	198 748	-13 635	444 815	235 009	140 145	-14 380	466 800	315 161	-38 326	-14 986	317 761	335 332
Девятикв. средн. на конец периода	Тыс. руб.	18 500	14 718	8 712	2 706	162 150	148 884	421 128	583 326	782 074	1 213 054	1 448 653	1 588 208	1 573 829	2 040 628	2 555 789	2 317 463	2 302 477	2 619 737	2 955 670

1. АКТИВЫ**Внеоборотные активы**

Нематериальные активы

тыс. руб.

1 421 1 346 1 271 1 197 1 122

Основные средства

тыс. руб.

2 461 2 253 2 045 1 836 1 628

Незавершенные капитальные вложения

тыс. руб.

0 0 0 0 0

Итого Внеоборотные активы

тыс. руб.

3 882 3 599 3 316 3 033 2 750**Оборотные активы**

Запасы

тыс. руб.

0 -3 982 -5 541 -7 187 -7 459

Дебиторская задолженность

тыс. руб.

0 0 0 0 0

Авансы поставщикам

тыс. руб.

0 0 0 0 0

НДС к получению

тыс. руб.

0 0 0 0 0

Денежные средства и их эквиваленты

тыс. руб.

-7 220 611 813 956 213 999 485 691 923

Итого Оборотные активы

тыс. руб.

-7 220 611 813 956 213 999 485 691 923**Итого АКТИВЫ**

тыс. руб.

-3 337 615 412 959 529 1 002 518 694 673**2. ПАССИВЫ****Собственный капитал**

Уставный капитал

тыс. руб.

20 000 20 000 20 000 20 000 20 000

Целевое финансирование

тыс. руб.

15 000 75 000 75 000 75 000 75 000

Нераспределенная прибыль (+) / убыток (-)

тыс. руб.

-38 337 520 412 864 529 907 518 599 673

Итого Собственный капитал

тыс. руб.

-3 337 615 412 959 529 1 002 518 694 673**Долгосрочные обязательства**

Долгосрочные кредиты и займы

тыс. руб.

0 0 0 0 0

Итого Долгосрочные обязательства

тыс. руб.

0 0 0 0 0**Краткосрочные обязательства**

Краткосрочные кредиты и займы

тыс. руб.

0 0 0 0 0

Кредиторская задолженность

тыс. руб.

0 0 0 0 0

Задолженность перед персоналом

тыс. руб.

0 0 0 0 0

Задолженность по выплате процентов

тыс. руб.

0 0 0 0 0