

2024

Бизнес-план создания производства телекоммуникационного оборудования



Оглавление

1. Резюме	3
1.1. Сущность результатов бизнес-планирования.....	3
1.2. Планируемые показатели и эффективности	4
1.3. Источники финансирования.....	4
2. Описание бизнес-идеи, целей проекта	6
3. Анализ рынка	8
3.1. Общая характеристика рынка.....	8
3.2. Клиентская целевая группа.....	16
3.3. Оценка существующего спроса	17
3.4. Ожидаемая конкуренция	18
4. Маркетинговый план	23
4.1. Концепция маркетинга	23
4.2. План продаж.....	25
4.3. Тактика маркетинга.....	26
5. Организационный план.....	27
5.2. Штатное расписание.....	27
5.3. Календарное осуществление проекта	28
6. Материальные ресурсы.....	28
6.1. Инвестиционные расходы	28
6.2. Косвенные расходы	29
6.3. Прямые расходы	30
6.4. Налоговое окружение	30
7. Финансовый анализ.....	31
7.1. Бюджет движения денежных средств	32
7.2. Прогнозный баланс.....	33
7.3. Бюджет доходов и расходов	33
7.4. Финансовые показатели.....	34
7.5. Показатели эффективности.....	34
7.6. Анализ безубыточности.....	35
7.7. Анализ чувствительности	35
8. Анализ рисков	35
8.1. Технологические риски	35
8.2. Организационный и управленческий риск.....	36
8.3. Риск материально-технического обеспечения	37
8.4. Финансовые риски.....	37
8.5. Экономические риски.....	38
8.6. Экологические риски	38
Приложение №1.Список планируемой к производству продукции	39

На нашем сайте размещены другие [примеры разработанных нами бизнес-планов](#). Вы также можете ознакомиться с [отзывами наших заказчиков](#), описанием [процедуры заказа бизнес-планов и ТЭО](#). Узнайте как оптимизировать расходы на эту работу посмотрев видеопост ["Стоимость разработки бизнес-плана"](#) на нашем канале Youtube.

 Если вы [заполните этот вопросник для подготовки коммерческого предложения](#), мы пришлём вам КП, учитывающее возможности такой оптимизации.

1. Резюме

1.1. Сущность результатов бизнес-планирования

ООО «XXX» (далее инициатор проекта) с декабря **** года реализует в *** инвестиционный проект «Строительство завода и организация производства телекоммуникационного и компьютерного оборудования, а также компонентов вычислительных систем, систем транспорта, малой энергетики и связи».

Цель инвестиционного проекта - организация производства телекоммуникационного и компьютерного оборудования, а также компонентов вычислительных систем для систем транспорта, малой энергетики и связи. На первом этапе, представленном в бизнес-плане, будут производиться ***. Список продукции см. Приложение №*.

В настоящее время подавляющая доля указанного оборудования импортируется. Реализация инвестиционного проекта позволит удовлетворить постоянно растущий спрос на информационно-коммуникационное оборудование продукцией, произведенной в ***. Территория продаж оборудования – ***.

Клиентами компании будут:

- ***.

Производство начнётся со сборки продукции из импортных узлов. Далее, по мере закупки и запуска оборудования, глубина локализации будет увеличиваться. Инициаторы проекта планируют к концу **** года завершить создание производственной базы и за **** год довести загрузку производства до максимальных значений, что обеспечит в **** году выручку более *** млн. руб. и чистую прибыль более ** млн. руб. К концу периода планирования, в **** году, выручка составит более * *** млн. руб., а чистая прибыль - более *** млн. руб.

Анализ рынка (см. п. *) показал, что спрос на телекоммуникационное оборудование на территории *** обеспечивающее доступ в Интернет, высокий и продолжает расти. С другой стороны, часть зарубежных вендоров покинули рынок ***, а цены на продукцию оставшихся зарубежных брендов выросли по причине образовавшегося дефицита и сложностей логистики. Местные производители в *** отсутствуют, а немногочисленные производства *** пока не имеют достаточной мощности, ассортимента и опыта. Значит при условии конкурентных цен, качественной продукции и эффективного продвижения новое предприятие сможет занять на рынке долю, достаточную для создания рентабельного бизнеса.

1.2. Планируемые показатели эффективности

В следующей таблице приведены показатели экономической эффективности проекта.

Таблица 1. Показатели эффективности инвестиций

Показатели эффективности		Без учёта схемы финансирования
Чистый доход (ЧД, PV) без дисконта	руб.	* **** ** *
Внутренняя норма доходности (ВНД, IRR) в год	%	** , %
Чистый дисконтированный доход (ЧДД, NPV)	руб.	*** ** *

Чистый дисконтированный доход (ЧДД, NPV) с терминальной стоимостью (TV)	руб.	** *** ** *
Срок окупаемости, мес.	мес.	**
Срок окупаемости с дисконтом, мес.	мес.	**
Индекс доходности		*, *
Показатели эффективности		С учетом схемы финансирования
Чистый доход без дисконта	руб.	* *** ** *
ВНД, % в год.	%	** , %
Чистый Дисконтированный Доход	руб.	*** ** *
Чистый Дисконтированный Доход с терминальной стоимостью	руб.	** *** ** *
Срок окупаемости, мес.	мес.	**
Срок окупаемости с дисконтом, мес.	мес.	**
Индекс доходности		*, *

Анализ прогнозных показателей экономической эффективности свидетельствует об инвестиционной привлекательности проекта, о чем говорят следующие данные (с учетом схемы финансирования):

- Положительное значение чистого дисконтированного дохода (ЧДД), составляющее более *** млн. руб. без учета терминальной стоимости и более ** *** млн. руб. с учетом терминальной стоимости.
- Высокое значение внутренней нормы доходности (ВНД), составляющее **, %.
- Проект окупается в течение ** месяцев с учётом дисконта.
- Проект позволяет вернуть все заемные средства в срок, сохраняя при этом высокие показатели экономической эффективности.

Таким образом, **проект является экономически эффективным и может быть рекомендован к реализации.**

1.3. Источники финансирования

Источники финансирования проекта:

-

....

Индикативные условия кредитования:

-

Инициатор проекта не планирует полностью использовать срок кредита и льготный период. Возврат тела кредита будет осуществляться по мере появления свободных денежных средств.

Общая стоимость проекта *** ** * руб.¹

Таблица 2. Направления инвестиций, руб.

Статья	Сумма
НМА	** *** ** *

¹ ***

Статья	Сумма
Оборудование	*** **
Недвижимость	** **
Оборотные активы без процентов по кредиту	* **
Проценты по кредиту	*** **
ИТОГО	*** **

...

Рисунок 1. Структура финансирования по направлениям вложений

...

Рисунок 2. График финансирования

...

Рисунок 3. График погашения кредита

Как видно из представленной выше диаграммы, кредит полностью погашается в течение * лет, в дальнейшем заемное финансирование рассматриваемому проекту не требуется.

2. Описание бизнес-идеи, целей проекта

ООО «XXX» (далее инициатор проекта) с декабря **** года реализует в *** инвестиционный проект «Строительство завода и организация производства телекоммуникационного и компьютерного оборудования, а также компонентов вычислительных систем, систем транспорта, малой энергетики и связи».

Цель инвестиционного проекта - организация производства телекоммуникационного и компьютерного оборудования, а также компонентов вычислительных систем для систем транспорта, малой энергетики и связи. На первом этапе, представленном в бизнес-плане, будут производиться коммутаторы для доступа в Интернет. Список продукции см. Приложение №*.

В настоящее время подавляющая доля указанного оборудования импортируется. Реализация инвестиционного проекта позволит удовлетворить постоянно растущий спрос на информационно-коммуникационное оборудование продукцией, произведенной в ***. Территория продаж оборудования – ***.

Клиентами компании будут:

- ***.

Так как вся производственно-технологическая цепочка в результате будет локализована в ***, на продукцию предприятия не будут влиять санкционные ограничения, что является существенным конкурентным преимуществом.

Предприятие будет предоставлять гарантию на свою продукцию. Гарантия будет осуществляться сервисными предприятиями, которые сейчас поддерживают гарантию импортного оборудования, поставляемого инициатором проекта в настоящее время.

Производство начнётся со сборки продукции из импортных узлов. Далее, по мере закупки и запуска оборудования, глубина локализации будет увеличиваться. Инициаторы проекта планируют к концу **** года завершить создание производственной базы и за **** год довести загрузку производства до максимальных значений, что обеспечит в **** году выручку более *** млн. руб. и чистую прибыль более ** млн. руб. К концу периода планирования, в **** году, выручка составит более * *** млн. руб., а чистая прибыль - более *** млн. руб.

Для достижения указанных выше целей необходимо решить следующие задачи:

- ***.

Анализ рынка (см. п. *) показал, что спрос на телекоммуникационное оборудование на территории *** обеспечивающее доступ в Интернет, высокий и продолжает расти. С другой стороны, часть зарубежных вендоров покинули рынок *** а цены на продукцию оставшихся зарубежных брендов выросли по причине образовавшегося дефицита и сложностей логистики. Местные производители в *** отсутствуют, а немногочисленные производства *** пока не имеют достаточной мощности, ассортимента и опыта. Значит при условии конкурентных цен, качественной продукции и эффективного продвижения новое предприятие сможет занять на рынке долю, достаточную для создания рентабельного бизнеса.

3. Анализ рынка

3.1. Общая характеристика рынка

***.*.*. Мировой рынок телекоммуникационного оборудования**

Объём глобальной отрасли маршрутизаторов и коммутаторов для сервис-провайдеров (SP) по итогам **** года превысил \$** млрд.² Об этом ** марта ****-го сообщила аналитическая фирма ***.

Отмечается, что Северная Америка лидировала на мировом рынке с ростом на двузначные числа процентов по сравнению с **** годом. Положительная динамика также зафиксирована в Карибском бассейне и Латинской Америке (CALA). В значительной степени пострадал китайский рынок, что объясняется ограниченной доступностью оборудования с пропускной способностью *** Гбит/с; кроме того, в КНР замедлилось развёртывание инфраструктур мобильной связи *G.

«В Северной Америке катализатором рынка стали IP-маршрутизаторы: поставщики телекоммуникационных и облачных услуг продолжали модернизировать свои сети с применением оборудования класса *** Гбит/с для поддержания растущего объёма трафика. Сегмент SP-маршрутизаторов в регионе CALA в **** году показал **-процентный рост по сравнению с предыдущим годом. Зафиксировано увеличение инвестиций со стороны поставщиков телекоммуникационных услуг в сети *G, а также в инфраструктуру транспортных сетей в Бразилии, Колумбии, Мексике и Пуэрто-Рико», — отметил Ивайло Пеев (Ivaylo Peev), старший аналитик Dell'Oro.

² ***

Ведущим поставщиком роутеров и коммутаторов для телеком-провайдеров в **** году стала Cisco, за которой следуют Huawei, Nokia, Juniper и ZTE. При этом наибольшую прибавку в годовом исчислении продемонстрировали Juniper, Ciena и Cisco.

Dell'Oro Group полагают, что глобальная отрасль маршрутизаторов и коммутаторов класса SP продолжит устойчиво развиваться до **** года: в этот период величина CAGR (среднегодовой темп роста в сложных процентах) составит приблизительно *%. Ключевой движущей силой отрасли, как отмечается, станут продукты категории *** Гбит/с. Телекоммуникационные и облачные поставщики услуг продолжают инвестировать в модернизацию сетей, чтобы приспособиться к растущим объёмам трафика и извлечь выгоду из экономической эффективности данной технологии.

Отмечается, что в сочетании со сниженным энергопотреблением и компактным форм-фактором маршрутизаторы стандарта *** Гбит/с предоставляют ряд других преимуществ. В частности, поставщики услуг могут снижать эксплуатационные расходы и повышать эффективность инвестиций в сетевые инфраструктуры. Выручка в сегменте маршрутизаторов SP Core Router до ****-го, по мнению аналитиков, будет ежегодно увеличиваться на *%. Причём этот рост будет в значительной степени обусловлен именно внедрением технологии *** Гбит/с.

В отчёте IDC от марта **** года рассматривается рынок маршрутизаторов корпоративного класса. По итогам **** года выручка здесь достигла \$**, * млрд, что на *,*% больше по отношению к **** году. В сегменте роутеров для сервис-провайдеров зафиксирован рост на *,*%, а выручка от реализации устройств других типов поднялась в годовом исчислении на **, *%. Корпорация Cisco получила в **** году **, *% от общей выручки на рынке маршрутизаторов корпоративного класса. Ещё **, *% досталось Huawei, примерно *,*% — компании H*С.

В географическом плане рынок маршрутизаторов США в **** году вырос на **%, в Канаде — на *,*%. Продажи в Латинской Америке поднялись на **, *% по отношению к ****-му. Выручка в Западной Европе увеличилась в годовом исчислении на *,*%. Регион Ближнего Востока и Африки увеличил продажи на *,*% в годовом выражении.

Карта мира по уровню проникновения Интернета - см. Рисунок 4.

Рисунок 4. Карта мира по уровню проникновения Интернета

Как видим, уровень доступа ***. Учитывая, что этот показатель у лидеров превысил **%, в странах *** имеется большой потенциал роста этого сектора телекоммуникационного рынка.

***.*.* Рынок телекоммуникационного оборудования РФ**

С **-х годов XX века и до недавнего времени, в России использовалось американское телекоммуникационное оборудование. Введение односторонних санкций против России наглядно показало, что в любой момент Россия может лишиться доступа не только к технологиям нефтедобычи и газодобычи, но и

БП создания производства телекоммуникационного оборудования

возможности закупать телекоммуникационное, да и вообще любое высокотехнологичное оборудование.

В ходе исследования, проведенного *** на тему «Российский рынок телекоммуникационного оборудования: итоги **** г., прогноз до **** г.», выяснилось, что в **** году на приобретение телекоммуникационного оборудования российский бизнес и государство потратили около **** млрд. рублей³. Из них на устройства российского производства пришлось около *%. Большую часть указанной суммы на закупки потратили операторы связи.

Несмотря на кризисные явления в **** году, ни в одном сегменте не была зафиксирована отрицательная динамика.

Объем рынка в России в **** г. составил

- коммутаторов * *** ** шт.⁴,
- бытовых маршрутизаторов * *** ** шт.⁵,
- промышленных маршрутизаторов ** *** шт.

В мае **** года исследовательская компания *** завершила проведение маркетингового исследования российского рынка телекоммуникационного оборудования⁶.

В ходе исследования, проведенного *** на тему «Российский рынок телекоммуникационного: итоги **** г., прогноз до **** г.», выяснилось, что по итогам **** г. российский рынок телекоммуникационного оборудования увеличился на *,*% по отношению к аналогичному показателю **** г. и приближается к * трлн. руб.

Показатель **** г. достиг максимума в ретроспективе последних ** лет. Негативным в плане динамики стал **** г. Однако в последующий год в полной мере был реализован отложенный потребительский спрос. В **** г. динамика прироста замедлилась. Если смотреть в разрезе основных сегментов, то наблюдается в основном либо замедление прироста, либо отрицательная динамика.

...

Рисунок 5. Динамика и структура рынка телекоммуникационного оборудования РФ

На сегодняшний день российский рынок телекоммуникационного оборудования все еще остается импортозависимым. В **** г. практически во всех основных сегментах наблюдалась отрицательная динамика, связанная с прекращением ввоза импортного оборудования из США и Европы.

В связи с прекращением работы многих зарубежных вендоров в России, в ближайшей перспективе ожидается активное импортозамещение. Ожидается, что

3 ***

4***

5***

6 ***

БП создания производства телекоммуникационного оборудования

в ****-**** г. рынок начнет восстанавливаться за счет развития параллельного импорта и выхода на рынок новых производителей (отечественных и зарубежных).

Прогнозируется, что к **** г. российский рынок телекоммуникационного оборудования увеличится и составит * *** млрд. руб. Среднегодовой прирост составит *-%. В целом ожидается замедление динамики прироста. При том, что показатель к **** г. достигнет максимума в ретроспективе последних ** лет.

***.*.* Телекоммуникационный рынок РБ**

По состоянию на * января **** г. лицензию в области электросвязи на территории РБ имели *** операторов электросвязи⁷.

С учетом развития услуг сети передачи данных растет число подключений к услугам широкополосного доступа, что оказывает влияние и на ширину внешнего канала доступа в сеть Интернет. Внешний шлюз для доступа в сеть Интернет постоянно расширяется также для повышения качества оказываемых услуг по доступу в сеть Интернет, резервирования и уменьшения нагрузки на отдельные направления.

За **** год ширина внешнего канала для доступа в сеть Интернет была увеличена на *** Гбит/с и составила на * января **** г. * *** Гбит/с. С целью модернизации существующих сетей передачи данных для улучшения качества и объема предоставляемых услуг продолжались работы по подключению абонентов с применением технологии пассивных оптических сетей (GPON), позволяющей обеспечить скорость передачи данных до *** Мбит/с и выше.

По состоянию на * января **** г. количество абонентов, подключенных по данной технологии, составило порядка * ***,* тыс. и увеличилось с начала года более чем на **, * тысяч.

Всего количество абонентов стационарного широкополосного доступа к сети Интернет составило * ***,* тыс., при этом уровень проникновения стационарного широкополосного доступа к сети Интернет на *** жителей составил **, * ед. На начало **** года в стране насчитывалось *,** млн абонентов беспроводного широкополосного доступа, а общий уровень проникновения сети Интернет – *** абонентов на *** человек населения⁸. Объем данных, потребленных пользователями интернета - **** Пбайт.

Стоит отметить активное развитие услуги телевидения по Интернет-протоколу в **** году. За январь-декабрь количество абонентов IP-телевидения увеличилось по сравнению с началом года на *** тыс. и составило * ***,* тыс. абонентов.

Технология *G - следующий шаг в эволюции мобильного интернета, ее задействуют в таких направлениях, как телемедицина, умный город, умное производство, умный дом и транспорт.

Обеспечено дальнейшее развитие услуг сотовой подвижной электросвязи. По состоянию на * января **** года общее количество абонентов сотовой

7 ***

8 ***

БП создания производства телекоммуникационного оборудования

подвижной электросвязи в республике составило ** *** тыс. Уровень проникновения сотовой подвижной электросвязи в республике составил ***,* абонента на *** жителей. Сотовой подвижной электросвязью второго и третьего поколения охвачено **, % и **, % территории республики соответственно, на которой проживает **, * процентов населения.

Активно развивалась сеть сотовой подвижной электросвязи стандарта LTE и услуги на ее основе. За последний период введены в эксплуатацию *** базовых станций стандарта LTE, что позволило увеличить охват населения услугами сотовой подвижной электросвязи данного стандарта до **, * процентов.

Развитие сетей сотовой подвижной электросвязи третьего и четвертого поколения обеспечивает стабильный рост абонентов беспроводного широкополосного доступа к сети Интернет: количество абонентов беспроводного широкополосного доступа к сети Интернет за **** год составило * ***,* с проникновением услуг в ***, * ед. на *** жителей.

***.*.*. Телекоммуникационный рынок РК**

Рынок сотовой связи Казахстана является зрелым с уровнем проникновения в **%. Количество абонентов сотовой связи на конец **** года составило **, * млн. (-*, %), при этом порядка **, * млн. человек имели доступ в интернет, что составило **% от всех абонентов мобильной связи в Казахстане. Численность абонентов фиксированного интернета в **** году увеличилось до *, * млн. (+*, %), ускорившись относительно прошлого года во многом за счет перехода на удаленную работу, который был связан с пандемией COVID-**.

Основные события рынка:

- Развитие *G. В феврале **** года Казахтелеком подписал соглашение с Ericsson о развитии услуг *G сетей в ****-**** гг. В октябре **** года Veeline совместно с Nokia начал испытания *G сетей.
- Амбициозные социальные проекты. Запуск в **** году проекта «***+» основной целью которого является обеспечить высокоскоростным доступом в Интернет жителей сельских населенных пунктов с населением в *** и более человек. Инициатива охватит **** населенных пунктов, в которых проживают * млн. человек.
- Решительный ответ на вынужденные перемены. Переход на удаленный режим работы/учебы внес свои коррективы. Казахтелеком в рамках обеспечения дистанционного обучения в школах обеспечил более ** тыс. учителей сим-картами для организации мобильного доступа в интернет. Организовано подключение высокоскоростного доступа в интернет с пропускной способностью канала ** Гб для качественной работоспособности платформы Kundelik.kz
- Интеграция сетей Кселл и Теле *. Покупка Казахтелеком Tele*/Altel и мажоритарной доли в Кселл (**%) позволила извлечь синергетический эффект в части интеграции сетей сотовых операторов.

На конец **** года общее количество абонентов сотовой связи при населении Казахстана в **, * млн. составило **, * млн. Достигнув пика в **** году (**%) уровень проникновения сотовой связи в стране уменьшился до **% и по прогнозам

БП создания производства телекоммуникационного оборудования

продолжит снижение в будущем за счет прекращения использования абонентами двух номеров, введения правил обязательной регистрации сотового телефона с привязкой его идентификационного кода к абонентскому номеру и ИИН владельца и снижения популярности использования сотовых телефонов, поддерживающих работу нескольких сим-карт.

Рисунок 6. Количество абонентов и уровень проникновения сотовой связи в РК

Рисунок 7. Структура телекоммуникационного рынка Казахстана в ** г.**

Спрос на мобильную связь, интернет и телефонные звонки продолжает оставаться высоким так как в стране по-прежнему сохраняется удаленный формат работы.

Рисунок 8. Динамика телекоммуникационного рынка Казахстана

Объем рынка фиксированного доступа в интернет до пандемии COVID-** показывал меньшую относительно всего телекоммуникационного рынка динамику подъема, однако самоизоляция дала необходимый импульс для его развития. Рынок ШПД (широкополосный доступ) в **** году ускорился на **, % до ***, * млрд. тенге, что стало самым сильным подъемом за анализируемый период.

Рисунок 9. Рынок фиксированного доступа в интернет, млрд. тенге

Рисунок 10. Число абонентов фиксированного доступа в интернет, тыс. единиц

На сегодняшний день казахстанским пользователям доступны беспроводные и проводные технологии, а именно: ADSL, FTTH, *G, *G/LTE, CDMA/EVDO и т.д. Дальнейший рост уровня проникновения интернета в стране, цифровизация экономики, а также рост населения Казахстана поддержат рынок фиксированного доступа в интернет.

Расширение проводной сети в недостаточно обслуживаемых регионах Казахстана даст импульс развитию фиксированной связи и интернета в стране.

Несмотря на относительную зрелость, телекоммуникационный рынок Казахстана продолжает демонстрировать заметно большую относительно роста экономики динамику подъема. Ожидается, что такая тенденция сохранится в будущем, принимая во внимание цифровизацию казахстанского общества и увеличение проникновения интернета, смартфонов в стране.

3.2. Клиентская целевая группа

Основные потребители продукции планируемого предприятия – это операторы и организации, предоставляющие информационно-телекоммуникационные услуги.

Таких клиентов достаточно много. Например, на сайте ***перечислены *** телеком-компаний РФ⁹. По ссылке *** приведены контактные данные ** компаний телекоммуникационной отрасли РБ. Телекоммуникационные компании Казахстана представлены в этом разделе того же сайта -***, их насчитывается *** штук.

Таким образом, целевая группа достаточно обширная. Часть из этих предприятий уже являются клиентами ООО «ХХХ», с другими предстоит наладить сотрудничество.

3.3. Оценка существующего спроса

Как было указано выше, объем импорта коммутаторов в Россию в **** г. составил \$ *** ***,* тыс., производства коммутаторов в России - \$ ** ***,* тыс. Таким образом, общий объём рынка составил в **** году около *** млн. \$. Динамика рынка в последующие годы – см. Рисунок ¹¹.

Как видим из рисунка, рост отрасли составил около *% в год за исключением **** года (COVID**) и **** года (последствия санкций). Поскольку COVID** преодолён, а уже в **** году экономика РФ справилась с санкциями недружественных стран (ожидается рост ВВП *,*-% за год), можно ожидать в дальнейшем возобновление динамики *% и более за счёт отложенного спроса. При этом сектор Интернет-доступа рос более высокими темпами, на *,*% в **** году.

Можно прогнозировать, что рынок коммутаторов для доступа в Интернет будет расти такими же темпами в ближайшие годы и составит *** млн. \$ в **** году.

Рисунок 11. Динамика телекоммуникационного рынка РФ

С высокой степенью достоверности можно считать, что объём рынка телекома в целом и коммутаторов, в частности, пропорционален ВВП страны. ВВП в **** году составил (млрд. руб.): РФ – ****,*, РК – ***,*, РБ – **, *¹⁰.

С учётом этих данных совокупный рынок коммутаторов РФ, РК и РБ составит в **** году *** млн. \$.

3.4. Ожидаемая конкуренция

..* Рынок РФ

Конкуренцию на российском рынке будет составлять продукция азиатских производителей и местное производство.

⁹ ***

¹⁰ ***

Основными поставщиками коммутаторов на рынок РФ до начала СВО были:
***.

Объем импорта коммутаторов в Россию в **** г. составил \$ *** ***,* тыс.

Лидером по импортным поставкам в **** г. являлся Китай (более **%), ведущий поставщик сетевых коммутаторов - CISCO SYSTEMS INTERNATIONAL B.V. (*%)¹¹.

В импорте наибольшую долю занимает сегмент low-priced с долей **, *%, основные поставки сегмента из стран: Китай, Тайвань (Китай), Гонконг. Сегмент high-priced представлен долей в **, *% преимущественно из стран: Китай, Чешская Республика, Малайзия.

Основными игроками рынка бытовых маршрутизаторов в **** г. являлись:
***.

Объем импорта бытовых маршрутизаторов в Россию в **** г. составил \$ *** ***,* тыс.

Основными игроками рынка промышленных маршрутизаторов являлись:
***.

Объем импорта промышленных маршрутизаторов в Россию в **** г. составил \$ ** ***,* тыс.

Крупнейшими российскими производителями коммутаторов являются: АО
***.

Объем производства коммутаторов в России в **** г. составил \$ ** ***,* тыс.

Крупнейшими российскими производителями бытовых маршрутизаторов являются: ***.

Объем производства бытовых маршрутизаторов в России в **** г. составил \$ * ***,* тыс.

Объем экспорта бытовых маршрутизаторов из России в **** г. составил *** ***, шт.

Основные производственные мощности рынка бытовых маршрутизаторов сосредоточены в Новосибирской области и г. Санкт-Петербург.

Объем производства промышленных маршрутизаторов в России в **** г. составил \$ ** ***,* тыс.

Основные производственные мощности рынка промышленных маршрутизаторов сосредоточены в Новосибирской и Московской областях, а также в г. Москва и г. Санкт-Петербург.

Крупнейшими российскими производителями промышленных маршрутизаторов являются: ***

Объем экспорта промышленных маршрутизаторов из России в **** г. составил ** шт.

¹¹ ***

Доля иностранных компаний, присутствующих в разных сегментах российского рынка достигала в **** году **%. При этом даже собираемые на территории РФ информационно-коммуникационные системы (в том числе обеспечивающие информационную безопасность) почти целиком создавались на зарубежной электронной компонентной базе.

Российские производители лучше всего представлены в сегментах IP-коммутаторов, маршрутизаторов, шлюзов и некоторых других. При этом решения для построения сетей пятого поколения (*G), технологии построения программно-определяемых сетей (SDN) и виртуализации сетевых функций (NFV) российские компании практически не выпускают.

В нынешних условиях российский ИТ-канал вынужден удовлетворять остающийся значительным спрос на сетевое оборудование, решая одновременно широкий спектр задач — по поддержке сделанных ранее инсталляций, поиску новых вендоров, дообучению специалистов и т. п.¹²

В настоящее время на рынке сетевого оборудования очевидно смещение фокуса на российских производителей, но по некоторым сегментам заказчики вынуждены пользоваться продуктами, закупаемым по каналам параллельного импорта.

Александр Мухортов, руководитель отдела Enterprise-решений компании Treolan (входит в группу ЛАНИТ), не считает российский рынок сетевого оборудования устоявшимся: «Не все мировые производители ушли с российского рынка. Например, D-Link и Maipu продолжают работать и расширяют своё продуктовое предложение в нехарактерных для себя нишах. Российские производители оборудования QTECH, Eltex и другие получили новые возможности для усиления своих позиций на рынке и стараются выйти в сегменты, где ранее они не имели предложений. В обозримом будущем на рынке появится больше отечественных производителей. Сейчас они просто занимаются исследованиями и разработкой соответствующих продуктов. Рынок будет продолжать меняться».

Российскими производителями сетевого оборудования не закрыты пока все основные потребности рынка, — эту точку зрения поддерживает Сергей Трюхан, заместитель директора департамента стратегического развития F+ tech: «Например, оборудование для SAN (Storage Area Network) в настоящий момент не имеет российских аналогов, которые могли бы полноценно заменить продукцию вендоров Cisco и Brocade. Поэтому приходится либо ввозить эту продукцию по параллельному импорту либо выстраивать самодельные схемы, заменяющие такие решения — что, конечно же, технически неправильно. Другим слабым звеном является отечественная маршрутизация, хотя с ней дела обстоят лучше, чем с SAN».

Один из основных вызовов для российских вендоров сетевого оборудования, по мнению наших экспертов, — фрагментарность предлагаемых ими модельных рядов. Так, в домашнем сегменте, по словам Александра Мухортова, мировые

¹² ***

производители как доминировали прежде, так и продолжают, а большего всего российского оборудования на сегодня представлено на уровне доступа.

Производителям сетевого оборудования для рынка РФ имеет смысл концентрировать усилия НИОКР на наиболее значимых направлениях.

В качестве примера Александр Мухортов, руководитель отдела Enterprise-решений компании Treolan (входит в группу ЛАНИТ), называет оборудование уровня ядра: «На текущий момент как существующие российские производители, так и потенциальные уже смотрят на этот сегмент и разрабатывают или анонсируют оборудование такого уровня».

В ближайшей перспективе, уверен Иван Вагин, директор по продажам представительства Tenda в России, наиболее востребовано на рынке будет развёртывание сетей Wi-Fi (поколений * и *): «В долгосрочной перспективе понадобится оборудование магистральных сетей со скоростью **/** Гбит/с с собственной системой управления. При нынешнем объёме российского рынка наше оборудование не сможет быть конкурентоспособным. В любом случае вся компонентная база закупается у зарубежных производителей, а это значительно влияет на цену финального продукта».

Сергей Торговцев, заместитель технического директора АМТ-ГРУП, согласен, что в ряде сегментов решения российских производителей представлены явно недостаточно: «Например, контроллеры доставки приложений (ADC), системы сбора и анализа трафика приложений. Спрос на эти решения сейчас есть, но российским производителям пока нечего тут предложить».

По мнению Сергея Трюхана, заместителя директора департамента стратегического развития F+ tech, производителям сейчас следует сосредоточиться на технологиях, связанных с ядром сети и центрами обработки данных.

Далее представлена короткая справка об основных российских производителях телекоммуникационного оборудования.

АО Научно-производственное предприятие «Полигон» производит высокотехнологичное радиоэлектронное и телекоммуникационное оборудование для нужд операторов связи, ведомственных структур, органов государственной власти и других заказчиков. Оборудование обладает статусом «Телекоммуникационного оборудования российского происхождения».

В **** г. при поддержке «Агентства стратегических инициатив по продвижению новых проектов» компания запустила проект «Развитие производства российского телекоммуникационного оборудования», направленный на создание производства российских индустриальных коммутаторов Ethernet для применения в высоконадежных сетях энергетической инфраструктуры, отказоустойчивых сетях для критически важных объектов и производств, а также в составе сетевых систем видеонаблюдения, контроля доступа, систем автоматизации производства. Сегодня компания предлагает коммутаторы (в т.ч., промышленные и специального назначения), коммутаторы ЦОД, маршрутизаторы, IP-АТС и другое оборудование для различных задач.

Российская научно-производственная компания БАСТИОН работает на рынке с **** года¹³. Одним из ключевых направлений ее работы является выпуск профессионального сетевого оборудования для IP-видеокамер с поддержкой PoE. В портфеле вендора представлены неуправляемые коммутаторы с поддержкой *-** портов (в т.ч., в уличном исполнении), оптические трансиверы, PoE-инжекторы, а также сплиттеры и репитеры.

В компании реализован полный цикл производства высокотехнологичного инфраструктурного оборудования для построения телеком- и ИТ-систем, а на ее счету уже ** запатентованных инновационных разработок. В своей работе компания строго придерживается всех требований ФСТЭК и ФСБ к обеспечению информационной безопасности государственных информационных систем и объектов ККИ. Малому и среднему бизнесу «БУЛАТ» предлагает коммутаторы доступа с гигабитными портами **/** GE, коммутаторы агрегации трафика, а также кабельные и беспроводные маршрутизаторы.

Продукция **компании ELTEX** также входит в реестр «Телекоммуникационного оборудования российского производства» Минпромторга России и пользуется заслуженным спросом в госсекторе и бизнесе. Компания уже ** лет занимает уверенные позиции на российском рынке, а мощная производственная база позволяет ей создавать комплексные решения, бесшовно интегрируемые в инфраструктуры заказчиков.

В портфеле компании представлены разработки практически на любой вкус и цвет: оборудование для PON сетей, кабельных и беспроводных сетей, защите информационного периметра организации, VoIP-оборудование, IPTV-медиаконвертеры и многое другое.

Компания QTECH - один из крупнейших российских вендоров в сегменте сетевого и телекоммуникационного оборудования, продукция которого внесена сразу в два реестра: «Единый реестр российской радиоэлектронной продукции и Реестр промышленной продукции, произведенной на территории РФ» и «Реестр компаний, соответствующих критериям локализации ПАО «Ростелеком». Решения производителя зарекомендовали себя как в сетях крупнейших российских сервис-провайдеров (тот же «Ростелеком», «Эр-Телеком», «большой тройке» операторов мобильной связи) и госсекторе (Минфин, МВД, ФНС, Генпрокуратура, Банк России и др.).

Ассортимент компании способен удовлетворить практически любую потребность: от организации простейшей сети в малом офисе до построения инфраструктур ЦОД, систем хранения данных и интернета вещей (IoT).

***.*.* Рынок РБ**

По информации инициаторов проекта производство современного телекоммуникационного оборудования в РБ отсутствует.

¹³ ***

На рынке представлена продукция тех же марок, что и на рынке РФ. В связи с уходом некоторых международных брендов в последние * года стала расти доля азиатских производителей. Однако, в связи со вторичными санкциями в последние месяцы возникли сложности с поставками готовой продукции даже от этих производителей.

***.*.* Рынок РК**

Согласно данным министерства цифрового развития, инноваций и аэрокосмической промышленности РК исторически сложилось так, что производство электронных компонентов и модулей в стране практически отсутствовало¹⁴. В последние годы предпринимаются усилия по развитию производства телекоммуникационного оборудования, но успехи пока скромные.

По информации того же министерства единственным производителем является Завод по производству телекоммуникационного оборудования «***». Выпускаемая продукция завода:

- Беспроводной домашний маршрутизатор RB*W*L-W
- Серия неуправляемых коммутаторов Arman ***x;
- Серия управляемых сетевых коммутаторов Arman ****M

На сайте компании опубликована следующая информация¹⁵:

Компания была основана в **** году и тогда занималась сервисным обслуживанием и интеграцией сетевого оборудования, далее был построен завод в индустриальной зоне "Индустриальный парк №*", где производится оборудование и для бизнеса, и для домашнего использования под брендом Cuman. На заводе налажено производство Wi-Fi-роутеров, коммутаторов, хабов, mesh-систем, телефонных аппаратов.

Также предприятие производит сетевое оборудование для государственных структур, телефонные станции собственного производства.

Площадь завода составляет **** квадратных метров. Здесь налажено производство полного цикла: производятся печатные платы, устанавливая на них компоненты, включая SMD-монтаж, навесной монтаж ТНТ (Through Hole Technology), а также производство корпусов, сборка и упаковка. Помимо этого, компания предоставляет услуги ремонта и сервисного обслуживания.

Предприятие занимается разработкой продуктов, включая программное обеспечение, схемотехнику и конструкцию корпусов.

В отличие РФ и РБ Казахстан не подпал под санкции, поэтому на рынке РК по-прежнему представлены все мировые бренды телекоммуникационного оборудования, продаваемые многочисленными реселлерами. Однако по оценкам компании «***» **% рынка занимают китайские изделия.

Выводы:

1. ***

¹⁴ ***

¹⁵ ***

4. Маркетинговый план

4.1. Концепция маркетинга

С целью выработки концепции маркетинга был проведён SWOT-анализ проекта.

Сильные стороны:

- ***.

Слабые стороны:

- ***.

Угрозы рынка:

- ***.

Возможности рынка:

- ***.

В результате анализа были сделаны следующие выводы, которые составили концепцию маркетинга предприятия – см. Таблица 3.

Таблица 3. Выводы по SWOT анализу

АНАЛИЗ СИЛЬНЫХ СТОРОН	
	Выводы и рекомендации
*. Какое конкурентное преимущество следует укреплять организации?	1.
*. Какие сильные стороны организации не так очевидны для заказчиков и нуждаются в более эффективной коммуникации?	1.
АНАЛИЗ ВОЗМОЖНОСТЕЙ	
*. Что необходимо сделать, чтобы в максимально короткий срок реализовать возможности?	1.
АНАЛИЗ СЛАБЫХ СТОРОН	
*. Как минимизировать влияние слабых сторон на продукцию?	1.
АНАЛИЗ УГРОЗ	
*. Каким образом можно нейтрализовать угрозы?	1.

4.2. План продаж

План продаж был построен на основе результатов, достигнутых ООО «XXX» в **** году.

В прошлом году предприятие поставило на рынок ** *** коммутатора на сумму * *** * млн. \$. При этом предполагается, что за **** год предприятие завершит создание производственной базы, отладку оборудования, обучение персонала, а к концу **** года достигнет максимальной производственной мощности и глубины локализации. В результате уже в **** году инициатор проекта планирует заместить всю импортную продукцию коммутаторами собственного производства. С учётом

- планируемого усиления сбытового подразделения,
- интенсификации рекламы,

БП создания производства телекоммуникационного оборудования

- расширения территорий сбыта,
 - возможностей гибкого ценообразования производителя
- сумма поставок в **** году должна составить *,* млн. \$ или *** млн. руб. по курсу ЦБ РФ на момент написания бизнес-плана без учёта инфляции. В дальнейшем планируется, что темп роста объёма продаж постепенно снизится с **% до *% в год.

Полученный в результате такого расчёта план продаж см. Таблица 4.

Таблица 4. План продаж без учёта инфляции, млн. руб.

Годы	****	****	****	****	****	****	****	****	****	****
Темп роста			**%	*%	*%	*%	*%	*%	*%	*%
Объём продаж	***	***	***	***	***	***	***	***	***	***

Рисунок 12. План продаж без учёта инфляции, млн. руб.

4.3. Тактика маркетинга

Развитие продукта

Основное направление развития продукта – это ***.

Каналы сбыта

Продажу продукции потребителям планируется организовать ***.

Программа продвижения

Способы рекламы и продвижения:

- ***.

Таблица 5. Рекламный бюджет без учёта инфляции, тыс. руб.

Ценообразование

Способ ценообразования конкурентный, с ориентацией на аналоги конкурентов. Однако, нужно иметь в виду, что, с одной стороны, доступ к зарубежным аналогам постоянно усложняется, дефицит растёт. С другой стороны, на начальном этапе себестоимость продукции будет высокой по причине малого объёма производства. Эти обстоятельства также должны быть приняты во внимание при определении цен продажи.

5. Организационный план

***.*.Разрешительные документы**

Для ведения бизнеса будет использовано существующее юридическое лицо ООО «ХХХ», форма налогообложения – общая.

Особенности рынка предприятия определяют необходимость получения сертификата СМК.

Продукция предприятия должна быть сертифицирована.

Сертификат продукции собственного производства (далее – сертификат) выдает Белорусская торгово-промышленная палата, ее унитарные предприятия,

БП создания производства телекоммуникационного оборудования

представительства или филиалы (далее — БелТПП). Решение о выдаче сертификата принимается на основании акта экспертизы.

Алгоритм сертификации¹⁶

***.

5.2. Штатное расписание

На предприятии к моменту выхода на проектную мощность (конец **** года) будут работать *** сотрудников, средняя зарплата без страховых начислений - ** тыс. руб. Сотрудники будут наниматься с марта по декабрь **** года по графику, обеспечивающему следующую численность:

Таблица 6. Численность сотрудников по месяцам

Месяц проекта	*	*	*	*	*	*	*	*	*	**
Кол-во сотрудников	**	**	**	**	**	**	***	***	***	***

5.3. Календарное осуществление проекта

Таблица 7. График производства работ

6. Материальные ресурсы

6.1. Инвестиционные расходы

Объем капитальных вложений— *,** млн. долларов США (***) млн. российских рублей на момент разработки бизнес-плана) без налога на добавленную стоимость. Инвестиционные расходы будут осуществляться в период с марта по декабрь **** ежемесячно, равными долями.

Таблица 8. Направления инвестиций, руб.

Статья	Сумма
НМА	** *** **
Оборудование	*** *** **
Недвижимость	** *** **
Оборотные активы без процентов по кредиту	* *** **
Проценты по кредиту	*** *** **
ИТОГО	*** *** **

Рисунок 13. Структура финансирования по направлениям вложений

Рисунок 14. График финансирования

¹⁶ ***

6.2. Косвенные расходы

Для создания производства будут арендованы помещения общей площадью ***** кв.м. Стоимость аренды - *\$/м* в месяц, стоимость обслуживания здания, коммунальные, связь, эксплуатационные расходы - *\$/м* в месяц.

С учётом этих данных, численности персонала, бюджета рекламы и продвижения, косвенные расходы составят:

Таблица 9. Косвенные расходы без учёта инфляции, тыс. руб.

Год проекта	*	*	*	*	*	*	*	*	*	**
Реклама	* **	* **	* **	* **	* **	* **	* **	* **	* **	* **
Аренда	****	* **	* **	* **	* **	* **	* **	* **	* **	* **
Обслуживание	****	* **	* **	* **	* **	* **	* **	* **	* **	* **
Прочие	****	* **	* **	* **	* **	* **	* **	* **	* **	* **
Итого	** **	** **	** **	** **	** **	** **	** **	** **	** **	** **

6.3. Прямые расходы

Бизнес-план рассчитан исходя из того, что на первом этапе продукция будет собираться вручную из импортируемых узлов, а наценка составит **%. Далее, по мере углубления локализации, наценка будет увеличиваться – см. Таблица 10.

Таблица 10. Динамика наценки

Месяцы проекта	*	*	*	*	*	*	*	*	*	* и далее
Наценка	**%	**%	**%	**%	**%	**%	**%	**%	**%	**%

Рисунок 15. Динамика всех расходов с учётом инфляции, млн. руб.

Рисунок 16. Структура расходов

6.4. Налоговое окружение

Бизнес-план рассчитан с учётом налогового режима, установленного для резидентов ИП ***. Резиденты Индустриального парка освобождены от

- ***.

До * января **** года подоходный налог с физических лиц взимается по ставке в размере * % с доходов, полученных по трудовым договорам (контрактам) от резидентов Индустриального парка

В отношении работников резидентов Индустриального парка обязательные страховые взносы не начисляются на часть доходов, которая превышает однократный размер средней заработной платы работников в ***.

7. Финансовый анализ

Экономические расчеты выполнены путем разработки финансовой модели проекта в программном обеспечении Microsoft Excel.

Таблица 11. Условия расчета

Показатели	Значения
Прогнозный период, лет	**
Ставка дисконта, %	От **% в **** г. до *% в **** г.
Инфляция промышленных товаров	От *% в **** г. до *% в **** г. и далее
Индексация зарплаты	*%

7.1. Бюджет движения денежных средств

Таблица 12. Бюджет движения денежных средств, тыс. руб.

БДДС показывает (см. Таблица 12), что при выбранном графике финансирования проект не испытывает трудностей с денежными средствами на всём периоде планирования. К концу периода планирования сумма свободных денежных средств составляет более * *** млн. руб.

7.2. Прогнозный баланс

Таблица 13. Прогнозный баланс, млн. руб.

Нераспределённая прибыль планируемого бизнеса (см. Таблица 13) начинает накапливаться с третьего года и составляет * *** млн. руб. к концу периода планирования.

7.3. Бюджет доходов и расходов

Таблица 14. Бюджет доходов и расходов, тыс. руб.

Как видно из таблицы, компания показывает устойчивую операционную прибыль с третьего года работы.

7.4. Финансовые показатели

Таблица 15. Показатели рентабельности, %

Показатели	*	*	*	*	*	*	*	*	*	**
Коэффициент рентабельности валовой прибыли	**	**	**	**	**	**	**	**	**	**
Коэффициент рентабельности операционной прибыли	*	*	**	**	**	**	**	**	**	**
Коэффициент рентабельности чистой прибыли	_*	_*	*	**	**	**	**	**	**	**

Как видно из приведенной выше таблицы, с третьего года работы компания имеет приемлемые показатели рентабельности, а с *-го - хорошие.

7.5. Показатели эффективности

В следующей таблице приведены показатели экономической эффективности проекта.

Таблица 16. Показатели эффективности инвестиций

Показатели эффективности		Без учёта схемы финансирования
Чистый доход (ЧД, PV) без дисконта	руб.	* *** ** *
Внутренняя норма доходности (ВНД, IRR) в год	%	** , %
Чистый дисконтированный доход (ЧДД, NPV)	руб.	*** ** *
Чистый дисконтированный доход (ЧДД, NPV) с терминальной стоимостью (TV)	руб.	** *** ** *
Срок окупаемости, мес.	мес.	**
Срок окупаемости с дисконтом, мес.	мес.	**
Индекс доходности		* , *
Показатели эффективности		С учетом схемы финансирования
Чистый доход без дисконта	руб.	* *** ** *
ВНД, % в год.	%	** , %
Чистый Дисконтированный Доход	руб.	*** ** *
Чистый Дисконтированный Доход с терминальной стоимостью	руб.	** *** ** *
Срок окупаемости, мес.	мес.	**
Срок окупаемости с дисконтом, мес.	мес.	**
Индекс доходности		* , *

Анализ прогнозных показателей экономической эффективности свидетельствует об инвестиционной привлекательности проекта, о чем говорят следующие данные (с учетом схемы финансирования):

- Положительное значение чистого дисконтированного дохода (ЧДД), составляющее более *** млн. руб. без учета терминальной стоимости и ** *** млн. руб. с учетом терминальной стоимости.
- Высокое значение внутренней нормы доходности (ВНД), составляющее ** , %.
- Проект окупается в течение ** месяцев с учётом дисконта.
- Проект позволяет вернуть все заемные средства в срок, сохраняя при этом высокие показатели экономической эффективности.

7.6. Анализ безубыточности

Расчет уровня безубыточности представлен в следующей таблице.

Таблица 17. Расчет уровня безубыточности, руб.

Параметры	**%	**%
Выручка, руб. в мес.	** *** ** *	** *** ** *
Расходы, руб. в мес.	** *** ** *	** *** ** *
Постоянные расходы, руб. в мес.	** *** ** *	** *** ** *
Переменные расходы, руб. в мес.	* *** ** *	* *** ** *
Прибыль до вычета налогов, руб. в мес.	-** ***	*** ** *

Как видно из приведенной выше таблицы, проект допускает сохранение прибыльности при падении выручки до **% от запланированной.

7.7. Анализ чувствительности

Анализ чувствительности показывает, что проект чувствителен к изменению выручки – см. Таблица 18. Уже при снижении выручки на **% от плановой проект теряет рентабельность. С другой стороны, чувствительность к уровню расходов минимальная: даже при увеличении уровня прямых расходов на **% рентабельность сохраняется, а косвенные расходы можно увеличить в *,* и не получить убыток. Это означает, что в случае возникновения рисков невыполнения планов по выручке можно и нужно предпринимать меры за счёт увеличения расходов. Например, снижать наценку, увеличивать рекламные расходы, нанимать дополнительных менеджеров по продажам и т. д.

Таблица 18. Анализ чувствительности

Уровень выручки	**%	**%	**%	***%
ЧДД, руб.	-* *** **	*** ** **	*** ** **	*** ** **
Уровень прямых расходов	***%	***%	***%	***%
ЧДД, руб.	-* *** **	*** ** **	*** ** **	*** ** **
Уровень косвенных расходов	***%	***%	***%	***%
ЧДД, руб.	-** *** **	*** ** **	*** ** **	*** ** **

8. Анализ рисков

8.1. Технологические риски

Ниже перечислены вероятные технологические риски и меры по предотвращению наступления негативных ситуаций и компенсации их последствий.

Риски, связанные с освоением оборудования

Меры по снижению (исключению) риска: ***.

Вероятность возникновения данного риска – низкая

Степень влияния – высокая.

Возможность управления риском – полная.

Исправность и ремонтпригодность оборудования

Меры по снижению (исключению) риска: инициатор проекта планирует снизить риски ситуации критичного периода ремонта оборудования путём:

- ***.

Вероятность возникновения данного риска – низкая.

Степень влияния – высокая.

Возможность управления риском – частичная.

8.2. Организационный и управленческий риск

Требуют особого внимания следующие виды рисков:

БП создания производства телекоммуникационного оборудования

- Риск дефицита персонала нужной квалификации.
- Риск утраты или порчи имущества.
- Риск высоких цен на продукцию
- Риск низкого спроса на продукцию

Риск дефицита персонала нужной квалификации

Меры по снижению (исключению) риска: ***

Вероятность возникновения данного риска – средняя.

Степень влияния – высокая.

Возможность управления риском – полная.

Риск утраты или порчи имущества

Данный вид риска может возникнуть как результат пожара, стихийных бедствий, противоправных действий лиц.

Меры по снижению (исключению) риска: ***.

Вероятность возникновения данного риска – средняя.

Степень влияния – высокая.

Возможность управления риском – частичная.

Риск низкого спроса на продукцию

Спрос на продукцию спрогнозирован на основе анализа рынка (см. п. *). В таких условиях возникновение рисков ситуации маловероятно.

Меры по снижению (исключению) риска: ***.

Вероятность возникновения данного риска – ниже средней.

Степень влияния – высокая.

Возможность управления риском – частичная.

Риск высоких цен на продукцию

Планируемые цены будут установлены на уровне цен аналогов. В этой связи возникновение рисков ситуации маловероятно.

Меры по снижению (исключению) риска: ***.

Вероятность возникновения данного риска – ниже средней.

Степень влияния – высокая.

Возможность управления риском – частичная.

Количественная оценка рассматриваемого риска приведена ранее.¹⁷

8.3. Риск материально-технического обеспечения

Риск может возникнуть в результате эскалации внешнеполитической обстановки.

Меры по снижению (исключению) риска: ***.

Вероятность возникновения данного риска – низкая.

Степень влияния – высокая.

Возможность управления риском – полная.

¹⁷ См. Таблица 18. Анализ чувствительности

8.4. Финансовые риски

Риск недостатка финансирования проекта

Негативное влияние данного вида риска проявляется в отсутствии возможности осуществить или закончить реализацию проекта по причине отсутствия финансовых средств

Меры по снижению (исключению) риска: ***.

Вероятность возникновения данного риска – ниже средней.

Возможность управления риском – частичная.

8.5. Экономические риски

Риск существенного изменения в системе налогообложения

Значительные изменения в системе налогообложения, увеличение ставок налогов, порядка исчисления и уплаты налогов способны оказывать серьезное негативное влияние на рассматриваемый проект.

Меры по снижению (исключению) риска: ***.

Вероятность возникновения данного риска – ниже средней.

Степень влияния – высокая.

Возможность управления риском – нет.

8.6. Экологические риски

Управление экологическими рисками начинается с того, что проект производства должен разрабатываться с учётом правил экологической безопасности, а по завершению пройти экологическую экспертизу. Поэтому к реализации не может быть принят проект, содержащий заведомые экологические угрозы. Однако, экологические риски могут возникнуть в ходе реализации проекта.

Меры по снижению (исключению) риска: инициаторы планируют организовать

- ***.

Вероятность возникновения данного риска – ниже средней.

Степень влияния – высокая.

Возможность управления риском – частичная.

Приложение №*.Список планируемой к производству продукции
