

Бизнес-план третьей очереди сборочного производства

Приложение 2 к заявке КЛ-2026/0847. Обезличенный учебный документ

Бизнес-план третьей очереди сборочного производства

Инициатор проекта: Компания Г, входит в группу Компании Б **Заёмщик по проекту:** Компания А **Период планирования:** 2026–2031 годы **Составлен:** финансовая служба группы, август 2026 года

Документ обезличен: наименования заменены на Компанию А, Б, В, Г, Д и Е, физическое лицо — на Гражданина А. Числовые показатели, отраслевые допущения и структура документа сохранены.

1. Резюме проекта

Группа с 2007 года занимается оптовой дистрибуцией вычислительной техники. С 2024 года группа перешла к собственному производству: запущены первая и вторая очереди сборочной площадки, выпускающие ноутбуки и моноблоки под собственной торговой маркой.

Третья очередь удваивает мощность площадки и, по расчёту инициатора, переводит группу из модели низкомаржинальной дистрибуции чужих брендов в модель производителя со средней валовой маржой 18–21%.

Ключевой параметр	Значение
Стоимость проекта	3 400 млн ₽
Источник финансирования	кредитная линия банка, 100% стоимости
Срок реализации	14 месяцев с даты первого транша
Выход на проектную мощность	четвёртый квартал 2027 года
Плановый выпуск	95 000 устройств в год
Плановая выручка проекта	11 800 млн ₽ в год
Плановая EBITDA проекта	2 100 млн ₽ в год с 2028 года
Простой срок окупаемости	4,1 года
Дисконтированный срок окупаемости при ставке 21%	6,3 года

2. Рынок и обоснование спроса

Спрос на вычислительную технику отечественной сборки поддерживается требованиями к закупкам для государственных заказчиков и объектов критической информационной инфраструктуры. Инициатор оценивает адресуемый сегмент корпоративных и государственных закупок ноутбуков и моноблоков в 1,9–2,3 млн устройств в год.

Доля группы в сегменте по итогам 2025 года — 1,3% по количеству устройств. Плановая доля после ввода третьей очереди — 4,0–4,5%.

Допущения инициатора по спросу:

1. Требования к доле отечественной продукции в закупках сохраняются на текущем уровне до 2031 года.
2. Средняя цена реализации устройства не снижается более чем на 4% в год.
3. Группа сохраняет действующие каналы сбыта дистрибуции и переводит на собственную марку не менее 30% их объёма.
4. Импортные комплектующие остаются доступны по действующим логистическим маршрутам.

Подтверждение спроса на дату составления плана. Подписаны два протокола о намерениях с корпоративными заказчиками. Объёмы и цены в протоколах не зафиксированы. Твёрдых контрактов на продукцию третьей очереди нет.

3. Продукт и технология

Третья очередь выпускает две линейки: базовые ноутбуки для корпоративного сегмента и моноблоки для рабочих мест. Сборка ведётся из закупаемых комплектующих: материнские платы, корпуса, дисплейные модули, блоки питания, накопители.

Операция	Оборудование
Установка компонентов на плату	две линии поверхностного монтажа
Пайка и оплавление	конвейерные печи в составе линий
Функциональный контроль	тестовые стенды, 12 постов
Сборка корпуса и упаковка	ручные посты, 24 рабочих места
Выходной контроль и прошивка	6 постов

Локализация по стоимости комплектующих на дату составления плана — 18%. Плановая локализация к 2029 году — 34% за счёт перехода на отечественные корпуса, блоки питания и накопители.

4. Инвестиционные затраты

Статья	Сумма, млн ₽	Срок оплаты
Линия поверхностного монтажа № 1	820	аванс 40% при заказе, остаток при отгрузке
Линия поверхностного монтажа № 2	820	аванс 40% при заказе, остаток при отгрузке
Оснастка и трафареты	180	по факту поставки
Тестовое и измерительное оборудование	280	по факту поставки
Строительно-монтажные работы	210	по актам
Пусконаладка и обучение персонала	110	по актам
Оборотный запас комплектующих	840	по мере закупки
Логистика, таможенные платежи, страхование	140	по факту
Итого	3 400	

5. График реализации

Этап	Месяцы от первого транша
Заказ оборудования, авансы	1–2
Подготовка помещений, строительно-монтажные работы	2–6
Поставка и монтаж линий	6–10
Пусконаладка, аттестация процессов	10–12
Опытная партия, выход на 40% мощности	12–14
Выход на проектную мощность	15–18

6. Операционная модель третьей очереди

Расчёт на проектной мощности, в ценах 2026 года:

Показатель	На единицу, ₽	На год, млн ₽
Выручка	124 200	11 800
Комплекующие	89 400	8 493
Прямой труд	6 100	580
Энергия и производственные расходы	3 200	304
Логистика и упаковка	2 900	276
Валовая прибыль	22 600	2 147
Валовая маржа	18,2%	18,2%
Коммерческие и административные расходы	—	47
EBITDA проекта	—	2 100

Штат третьей очереди — 148 человек, из них 118 производственный персонал.

7. Финансовая модель проекта

Подробный расчёт по годам — приложение 3, модель денежного потока. Числа таблицы ниже совпадают с моделью построчно: обе собираются одним генератором, и разойтись им негде.

Год	Выборка, млн ₽	Выручка, млн ₽	EBITDA, млн ₽	Проценты, млн ₽	Погашение тела, млн ₽	Сальдо проекта, млн ₽
2026	1 360	0	–70	143	0	–213
2027	2 040	3 540	340	500	0	–160
2028	0	11 800	2 100	714	680	706
2029	0	11 800	2 100	571	907	622
2030	0	11 800	2 100	381	907	812
2031	0	11 800	2 100	190	906	1 004

Проценты рассчитаны на средний остаток задолженности при ставке 21,0% годовых: ключевая ставка 17,5% принята инициатором неизменной на весь срок проекта.

Коэффициент покрытия обслуживания долга по проекту (EBITDA проекта к сумме тела и процентов): 2028 год — 1,51; 2029 — 1,42; 2030 — 1,63; 2031 — 1,92. В 2026 и 2027 годах проект обслуживание долга не покрывает: источником процентных платежей до выхода на мощность выступает операционный поток дистрибуции.

8. Результаты первой и второй очередей

Первая очередь запущена в марте 2024 года, вторая — в ноябре 2024 года. Совокупная проектная мощность двух очередей — 71 000 устройств в год.

Показатель 2025 года	План	Факт
Выпуск, устройств	71 000	24 000
Загрузка мощности	100%	34%
Себестоимость единицы	базовая	выше плановой на 28%
Валовая маржа собственной марки	18–21%	7,1%

Объяснение инициатора. Отставание вызвано освоением технологии, задержками поставок комплектующих и переносом сроков квалификации продукции у двух заказчиков. Инициатор считает отставание временным и не переносит его в расчёт третьей очереди: в модели третьей очереди принята плановая маржа 18–21%.

9. Розничное направление

Розничная сеть Компании Д открыта как дополнительный канал сбыта собственной марки.

Показатель	Значение
Магазинов на 01.09.2026	29
Открыто в 2024–2025 годах	21
Выручка 2025 года	2 400 млн ₽
EBITDA 2025 года	–310 млн ₽
Плановый срок окупаемости точки	26 месяцев
Точек, проработавших более 24 месяцев	11
Из них вышедших на операционную окупаемость	0

Инициатор планирует довести сеть до 45 магазинов к 2028 году.

10. Риски проекта в оценке инициатора

Риск	Оценка инициатора	Мера
Задержка поставки оборудования	средняя	авансирование, штрафные санкции в контракте
Рост цен на комплектующие	средняя	закупка оборотного запаса на два квартала
Снижение спроса в госсегменте	низкая	требования к закупкам стабильны
Кадровый дефицит	средняя	обучение на действующих очередях
Валютный риск по комплектующим	средняя	закупки в рублях у импортёров

Риск невыхода на плановую маржу инициатором не рассматривается.

11. Выводы инициатора

Проект обеспечивает выход группы на устойчивую маржинальность, снижает зависимость от дистрибуции чужих брендов и окупает кредитную линию за 4,1 года при плановой загрузке. Инициатор просит рассмотреть возможность предоставления кредитной линии на заявленных условиях.