

## Инвестиционное предложение

<b>Основные характеристики инвестиционного проекта</b>	
<b>Наименование инвестиционного проекта</b>	Строительство предприятия по производству раствора для хранения контактных линз
<b>Субъект Российской Федерации</b>	Воронежская область
<b>Цель инвестиционного проекта</b>	Таким образом, создание собственного завода по производству растворов для контактных линз и самих линз в России позволит удовлетворить растущий спрос на эти продукты, снизить зависимость от импорта и создать новые рабочие места
<b>Краткое описание инвестиционного проекта</b>	Предполагается создание современного завода, специализирующегося на производстве высококачественных растворов для ухода за контактными линзами и самих контактных линз
<b>Отрасль экономики, в которой планируется реализация инвестиционного проекта</b>	Фармацевтическая промышленность
<b>Срок и этапы реализации инвестиционного проекта</b>	Срок реализации проекта - 2 года Строительно-монтажные работы - 2 года Закупка и установка оборудования - 15 месяцев
<b>Территория реализации инвестиционного проекта</b>	Воронежская область, Рамонский муниципальный район
<b>Планируемая к выпуску продукция/к оказанию услуга</b>	Проектом предусмотрен выпуск раствора для линз, а также линз трех разновидностей
<b>Тип инвестиционного проекта (новое производство/модернизация действующего производства)</b>	Новое производство
<b>Предполагаемые сроки получения исходно-разрешительной документации, необходимой для реализации инвестиционного проекта (дней/мес.) (опционально)</b>	В зависимости от необходимых процедур
<b>Стадия инвестиционного проекта</b>	Прединвестиционная
<b>Объемы потребления (внутри субъекта Российской Федерации либо за его пределами) в денежном эквиваленте</b>	В 2024 году выручка российского рынка контактных линз, по прогнозам, достигнет 0,45 млрд долларов США при годовом темпе роста 4,84%. По прогнозам, к 2029 году объем рынка контактных линз в России достигнет 234,7 млн штук
<b>Возможность масштабирования и (или) фрагментации производства</b>	На усмотрение инвестора
<b>Описание характеристик создаваемых или реконструируемых объектов</b>	Предусматривается строительство завода с линией для производства раствора для

	линз, а также корпус, предусматривающий производство линз трех видов
<b>Анализ экономической отрасли инвестиционного проекта и маркетинг</b>	
<b>Краткое описание рынка сбыта планируемой к выпуску продукции/к оказанию услуги</b>	На территории региона осуществляют свою деятельность более 80 коммерческих клиник и более 300 аптек
<b>Объемы потребления аналогичной продукции/услуг (внутри субъекта Российской Федерации и за его пределами)</b>	Рынок растворов для контактных линз в России демонстрирует динамичное развитие, обусловленное увеличением числа пользователей контактной оптики и растущей осведомленностью населения о важности ухода за глазами. В последние годы наблюдается рост спроса на инновационные решения, включая многофункциональные и антибактериальные растворы, что связано с тенденциями к повышению качества жизни и здоровью. По результатам исследования одного из аналитических агентств, средний чек на покупку многоцветных линз (чаще всего рассчитанных на месяц) составил 1835 рублей, что на 3% больше, чем было год назад, но объем продаж снизился на 19%
<b>Потенциальные потребители планируемой к выпуску продукции/к оказанию услуги</b>	Основными потребителями являются аптечные сети и оптики региона. В аптеках можно найти широкий выбор растворов для ухода за контактными линзами, а также другие товары для зрения, такие как очки, линзы и аксессуары. Оптические магазины также предлагают широкий выбор растворов для контактных линз, обычно в сочетании с услугами по подбору и адаптации контактных линз
<b>Объемы производства аналогичной продукции/оказания услуг внутри субъекта Российской Федерации и на всей территории Российской Федерации</b>	В 2023 году российскими предприятиями было выпущено 3 045 тыс. шт. контактных линз
<b>Возможность выстраивания цепочек кооперации с действующими и создаваемыми производствами внутри субъекта Российской Федерации и за его пределами</b>	Возможность отсутствует
<b>Оценка экспортного потенциала планируемой к выпуску продукции/к оказанию услуги</b>	Так как рынок растворов для линз представлен преимущественно импортной продукцией, целесообразно

	ориентировать производство на внутренний рынок
<p><b>Конкурентные преимущества субъекта Российской Федерации и территории локализации инвестиционного проекта</b></p>	<p>Воронежская область обладает всем необходимым сырьем для производства санитарно-технических изделий из керамики. Для производства санитарно-технической керамики тщательно подбирают материалы, от свойств которых зависит прочность и долговечность изделий. Основными видами сырья, используемого в производстве санитарных керамических изделий, являются огнеупорные, тугоплавкие глины и каолины, полевые шпаты, кварцевые пески.</p> <p>Воронежская область — один из наиболее динамично развивающихся регионов России с высокой промышленной и научной базой, входит в ТОП-10 федерального рейтинга «Национальный рейтинг состояния инвестиционного климата в субъектах Российской Федерации».</p> <p>Являясь столицей Черноземья, регион обладает выгодным географическим положением, является транспортным узлом, связывающим Москву и центральные области России с Северным Кавказом, Поволжьем и зарубежными странами. Рынок сбыта в радиусе 500 км позволяет охватить более 50 млн человек, что обеспечит стабильный уровень потребления выпускаемой продукции. Регион по праву считается одной из наиболее перспективных площадок в Российской Федерации для реализации инвестиционных проектов: благоприятный инвестиционный климат представлен широким перечнем государственных (областных) мер поддержки, наличием крупного фонда земельных ресурсов и обеспеченностью промышленных площадок инженерной инфраструктурой</p>
<b>Анализ сырьевого обеспечения инвестиционного проекта (опционально)</b>	
<p><b>Уровень и качество сырьевого обеспечения инвестиционного проекта, в том числе за счет:</b> - существующих мощностей в субъекте Российской Федерации;</p>	<p>Для производства раствора для линз и контактных линз требуется сырье химического происхождения. Данное сырье будет закупаться на территории</p>

- внутреннего рынка Российской Федерации (с учетом логистических возможностей субъекта Российской Федерации); - импорта из иностранных государств	Воронежской области, так и за ее пределами	
<b>Локализация инвестиционного проекта</b>		
<b>Кадастровый номер и (или) координаты земельного участка</b>	36:25:6945013:49	
<b>Форма собственности на земельный участок</b>	Муниципальная собственность	
<b>Предполагаемый тип сделки с земельным участком</b>	Аренда	
<b>Площадь земельного участка (кв. м)</b>	38 100	
<b>Категория земельного участка</b>	Земли промышленности, энергетики, транспорта, связи, радиовещания, телевидения, информатики, земли для обеспечения космической деятельности, земли обороны, безопасности и земли иного специального назначения	
<b>Вид разрешенного использования земельного участка</b>	Для строительства бетонорастворосмесительной установки	
<b>Наличие преференциального режима</b>	-	
<b>Льготы в отношении земельного участка</b>	-	
<b>Дополнительная информация о земельном участке и (или) об объектах недвижимого имущества на земельном участке</b>	Мощность инженерной инфраструктуры, имеющейся на земельном участке, в том числе	
	Электроэнергия, МВт	0,4 кВт в 10 м
	Водоотведение, м3/ч	-
	Наличие ж/д ветки на земельном участке или возможности присоединения не более 1 км	-
	Ближайшая федеральная трасса (тип трассы и расстояние до трассы)	Примыкание к автомобильной дороги с асфальтовым покрытием, регионального значения М «Дон» - с. Солнце-Дубрава, примыкание к федеральной трассе М-4 «Дон»

		Информация о наличии производственных активов в границах земельного участка: отсутствуют
		Возможность подключения к инженерной инфраструктуре, включая прогнозируемые сроки и стоимость: -
<b>Иное ресурсное обеспечение инвестиционного проекта</b>		
<b>Ключевые федеральные и региональные меры государственной поддержки, оказывающие влияние на реализацию инвестиционного проекта;</b>		1) Предоставление в аренду земельных участков, находящихся в государственной или муниципальной собственности, без проведения торгов (Закон Воронежской области от 02.03.2016 № 05-ОЗ); 2) Признание проекта особо значимым (Закон Воронежской области от 07.07.2006 г. № 67-ОЗ); 3) Закон Воронежской области от 21.10.2024 № 112-ОЗ «О развитии ответственного ведения бизнеса на территории Воронежской области»
<b>Возможность софинансирования инвестиционного проекта</b>		Отсутствует
<b>Обязательства субъекта Российской Федерации, связанные с реализацией инвестиционного проекта (при наличии)</b>		Отсутствует
<b>Возможности и условия партнерства при реализации инвестиционного проекта</b>		Отсутствует
<b>Логистические преимущества субъекта Российской Федерации и предлагаемого места локализации инвестиционного проекта (транспортные коридоры и узлы);</b>		Через территорию региона проходят 4 автомобильные и 2 железнодорожные магистрали федерального значения, что является основой для создания удобной логистической сети при транспортировке продукции и сырья по разным направлениям
<b>Кадровое обеспечение инвестиционного проекта</b>	Население субъекта Российской Федерации (тыс. чел.)	2273,4
	Трудоспособное население субъекта Российской Федерации (тыс. чел.)	1305,9
	Население агломерации в	40,5

	непосредственной локации (тыс. чел.)	
	Средняя заработная плата в субъекте Российской Федерации (тыс. руб.)	60,9
	Наличие профильных образовательных учреждений в регионе (высшего образования и среднего специального образования)	<p>Да.</p> <p>В регионе функционирует один из ведущих университетов инженерно - технического профиля России - Воронежский государственный технический университет, осуществляющий подготовку специалистов новой формации, которые обеспечивают работу сложнейшего оборудования, конструируют современную технику, создают и внедряют в производство новые технологии.</p> <p>Также, в области осуществляет свою деятельность Воронежский государственный медицинский университет им. Бурденко - учреждение, предоставляющее высококачественное образование и ведущее современные научные разработки в области медицины, биологии и фармации. Данные университеты способны обеспечить кадровую потребность проекта</p>



## **ИНВЕСТИЦИОННОЕ ПРЕДЛОЖЕНИЕ**

### **«СТРОИТЕЛЬСТВО ПРЕДПРИЯТИЯ ПО ПРОИЗВОДСТВУ РАСТВОРА ДЛЯ ХРАНЕНИЯ КОНТАКТНЫХ ЛИНЗ»**



**ВОРОНЕЖ**

## СОДЕРЖАНИЕ

1. Резюме .....	3
2. Анализ рынка .....	4
2.1. Анализ рынка растворов для контактных линз в Российской Федерации... 4	
2.2. Актуальность строительства предприятия по производству растворов для контактных линз на территории Воронежской области .....	11
2.3. Конкурентная среда .....	14
2.4. Основные потребители .....	15
2.5. Технология производства.....	21
3. Финансовый план .....	24
3.1. Основные предположения.....	24
3.2. Общий объем финансирования проекта .....	25
3.3. Показатели экономической эффективности проекта .....	26
3.3.1. Прогноз выручки от реализации проекта .....	26
3.3.2. Численность работающих и затраты на оплату труда .....	27
3.3.3. Затраты на реализацию продукции .....	28
3.3.4. Прогноз финансовых результатов от реализации проекта .....	30
3.3.5. Прогноз денежных потоков по проекту.....	31
4. Эффективность реализации проекта .....	33
5. Контактная информация .....	34

## 1. Резюме

Предполагается создание современного завода, специализирующегося на производстве высококачественных растворов для ухода за контактными линзами и самих контактных линз. Контактные линзы становятся все более популярным средством коррекции зрения, особенно среди молодежи и активных людей. Это связано с удобством использования, отсутствием ограничений в повседневной жизни и возможностью изменения цвета глаз. С увеличением числа пользователей контактных линз растет и спрос на качественные растворы по уходу за ними.

Ключевая роль раствора для контактных линз заключается в его специальной рецептуре, разработанной для выполнения основных функций по уходу за контактными линзами. Эти функции включают очищение, полоскание, дезинфекцию и обеспечение защиты линз. Этот раствор, состоящий из широкого спектра компонентов, гармонично расщепляет белки и липиды, присутствующие в линзе, эффективно предотвращая образование наростов и возможные инфекции. Созданный для имитации естественного уровня pH и солей, содержащихся в слезах человека, этот раствор обеспечивает комфорт и совместимость для глаз. Он подразделяется на различные категории, включая растворы на основе перекиси водорода и многофункциональные растворы.

В России наблюдается дефицит качественных отечественных производителей растворов для контактных линз. Большинство растворов на рынке поставляются из-за рубежа, что создает необходимость в развитии отечественного производства в этой области.

Таким образом, создание собственного завода по производству растворов для контактных линз и самих линз в России позволит удовлетворить растущий спрос на эти продукты, снизить зависимость от импорта и создать новые рабочие места.

Необходимая площадь земельного участка составляет 1-2 га.

Необходимая сумма инвестиций – 940 млн руб.

Численность сотрудников – 81 чел.

## **2. Анализ рынка**

### **2.1. Анализ рынка растворов для контактных линз в Российской Федерации**

Преимущества и области применения контактных линз охватывают как сферы здоровья, так и образ жизни. С точки зрения здоровья, использование раствора для контактных линз гарантирует отсутствие на линзах загрязнений, которые могут вызвать глазные инфекции или дискомфорт. Это помогает сохранить качество линз и продлевает срок их использования, тем самым оберегая здоровье глаз пользователя. С точки зрения образа жизни, эти решения способствуют более широкому внедрению контактных линз, которые обладают эстетической привлекательностью и удовлетворяют различным оптическим потребностям, включая коррекцию зрения и косметическое улучшение. Доступность специализированных решений, учитывающих различные материалы линз и требования пользователей, повысила привлекательность контактных линз среди различных демографических групп.

Увеличение числа пользователей контактных линз представляет собой один из ключевых факторов, стимулирующих рост рынка растворов для контактных линз по всему миру. Это, в сочетании с повышенным вниманием к гигиене глаз и растущими офтальмологическими проблемами, выступает в качестве основного фактора, стимулирующего рост. В соответствии с этим городской образ жизни и растущее предпочтение современному внешнему виду приводят к росту числа тех, кто носит контактные линзы, что повышает спрос на средства по уходу за линзами, тем самым влияя на рост рынка. Более того, быстрая урбанизация наряду с увеличением располагаемого дохода и смещением предпочтения в сторону контактных линз по эстетическим соображениям способствуют росту рынка. Рынок также развивается за счет разработки новых рецептур, адаптированных к различным материалам для контактных линз и индивидуальной чувствительности, что расширяет выбор потребителей.

В России средний возраст активного пользователя контактных линз составляет 26,4 лет. Объясняется это тем, что молодые люди, как правило, больше заботятся об удобстве и своем внешнем виде, склонны экспериментировать и пробовать все новое, в отличие от людей старшего

возраста, которые более консервативны. Кроме того, согласно статистике, женщины намного чаще (58%), чем мужчины, носят линзы.

Наиболее частый дефект зрения – миопия. Близорукостью страдает каждый 3-4 взрослый житель России. Частота близорукости в младших классах школы составляет 6-8%, а к окончанию школы почти 50%.

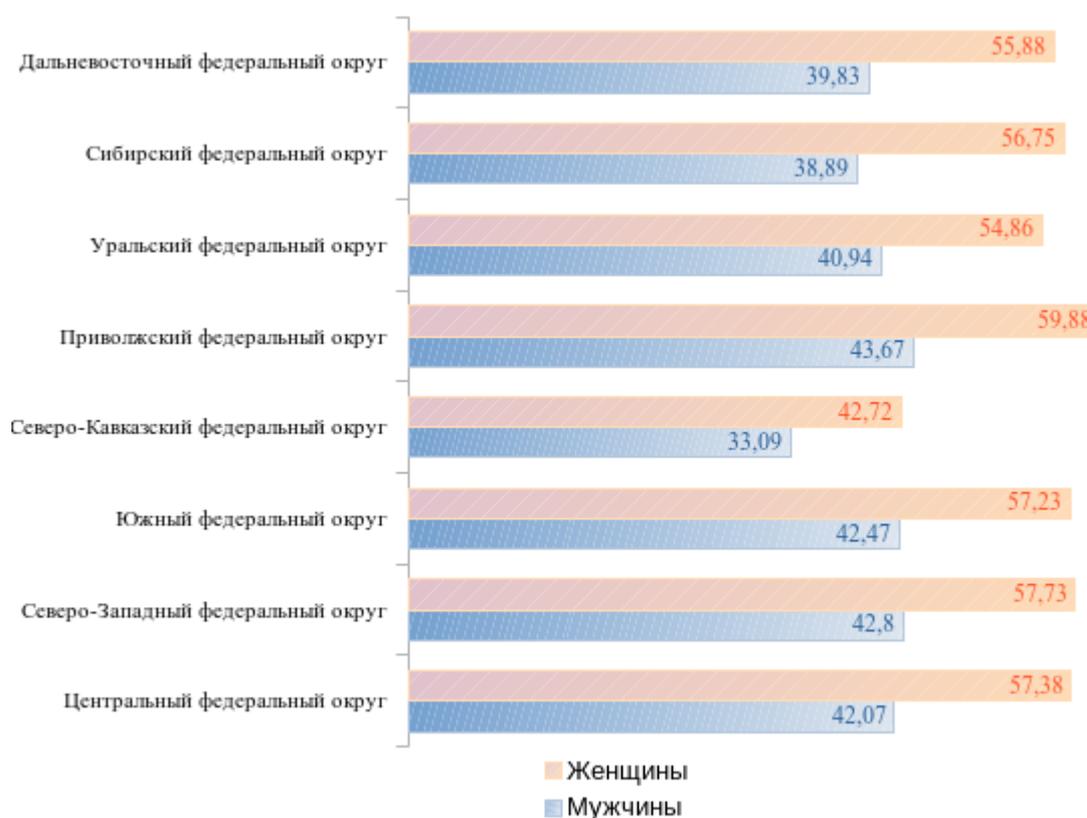


Рисунок 1. Структура населения, использующего очки или контактные линзы, %

Средства контактной коррекции зрения заняли 2 место по продажам с долей рынка в 29%. Для сравнения в 2021 году данная категория стабильно находилась на 3 строчке в структуре оптического рынка России.

В 2022 году российскими предприятиями было выпущено 1 326 тыс. шт. очков и линз, что на 11.8% меньше по сравнению с результатами 2021 года (368,6 тыс. шт линз контактных). Лидирующий федеральный округ РФ по производству очков и линз – Центральный ФО (87.8% производства за период с 2017 по 2022), на втором месте – Приволжский ФО (5.8% производства). Производство очков и линз в ноябре 2023 года выросло на 294.4% к уровню ноября прошлого года и составило 225,2 тыс. шт.

Определить точное количество раствора, необходимого на месяц использования линз, может быть сложной задачей, так как оно зависит от многих факторов, включая количество пар линз, частоту и продолжительность использования, а также индивидуальные предпочтения пользователя.

Минимальный объем раствора, необходимого для ухода за линзами в течение месяца, зависит от индивидуальных потребностей каждого человека и от типа линз, которые он использует. Обычно средний месячный расход раствора для линз составляет примерно 30-40 мл. Однако, этот показатель может варьироваться в зависимости от интенсивности использования линз, степени их загрязнения и других факторов.

Примерно 60 % приобретают линзы плановой замены на 0,5-2 месяца, 11,4 % - на 3 месяца, 20 % меняют цвет глаз и 8,6 % используют линзы непрерывного ношения в течение 30 суток.

Учитывая, что среднегодовое потребление контактных линз оценивается производителями в 1 млн шт., то минимальная потребность российского рынка в растворах по уходу и хранению контактных линз составляет 3,5 млн мл.

Объем импорта контактных линз в Россию в 2021 г. составил \$ 141 325,0 тыс. Наибольшую долю импорта контактных линз в 2021 г. заняли Великобритания, Корея, Ирландия и США. Наибольшую долю импорта мягких контактных линз и средств по уходу за ними в 2021 г. заняли бренды: ACUVUE, AIR OPTIX, COOPERVISION (7,3%), BAUSCH & LOMB и ADRIA. Объем экспорта контактных линз из России в 2021 г. составил 204 678 шт.

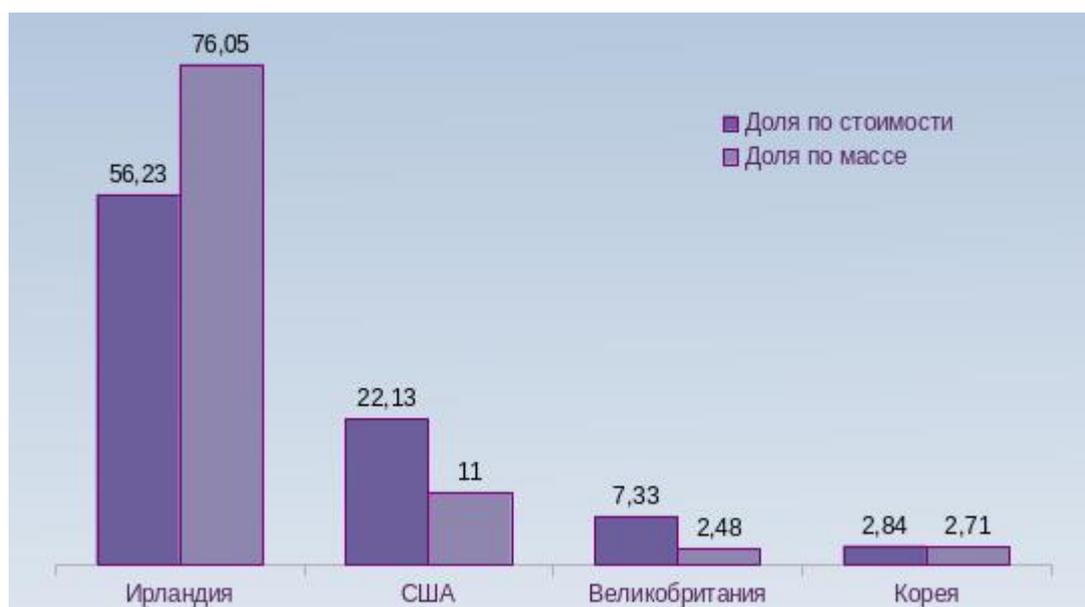


Рисунок 2. Доли крупнейших поставщиков контактных линз и растворов по уходу за ними в Россию в 2021 году, %.

Самую большую долю на рынке средств оптической коррекции зрения в 2022 году занимают контактные линзы, так как их необходимо покупать значительно чаще, чем очки. Наименьшая доля у сегмента оправ для очков. Наибольшую популярность среди потребителей имеют оптические контактные линзы, второе место занимают терапевтические линзы, косметические контактные линзы занимают самую меньшую долю, причем она за исследуемый период существенно уменьшилась, что обусловлено изменением модных тенденций.

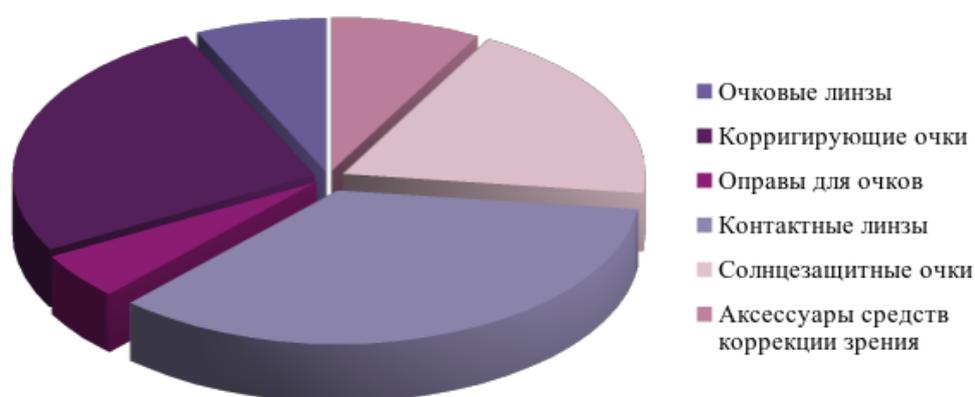


Рисунок 3. Структура российского рынка средств коррекции зрения, %

На рынке офтальмологических товаров представлены очистители 3 видов: многофункциональные (МФР) и пероксидные растворы. МФР

наиболее популярный вид растворов, в его составе есть как очищающие, так и смягчающие и увлажняющие компоненты. Он подходит для большинства линз с небольшим сроком ношения и эксплуатации. Помимо очищения, мультифункциональные растворы увлажняют и промывают поверхность изделий.

В пероксидном растворе основной ингредиент — перекись водорода, обладающая высокими антисептическими свойствами. Пероксидная система очистки подходит практически всем людям, поскольку не вызывает аллергических реакций. Распространены два типа пероксидных растворов:

- одноэтапный. Загрязнения удаляются с помощью платинового диска, установленного в контейнере для хранения. Полная очистка проводится примерно за 6 часов.

- двухэтапный. Сначала линзы нужно замочить в растворе, потом обработать нейтрализующим и ополаскивающим средствами.

Пероксидная система не подходит для ополаскивания линз. Ее основная и единственная функция — очистка и уничтожение микроорганизмов, белковых и иных отложений. После пероксидной обработки линзы нужно тщательно ополоснуть раствором, чтобы не навредить глазам. Не стоит оставлять средства коррекции в растворе дольше рекомендуемого времени.

Средняя цена растворов по уходу за контактными линзами в 2023 году составила 395 рублей.

В российских аптеках доступно несколько десятков наименований уходовых продуктов для пользователей мягких контактных линз и жесткой контактной оптики. Ниже представлены наиболее популярные из них.

Таблица 1. Наименования популярных растворов по уходу за контактными линзами на российском рынке в 2023 году

Тип раствора	Торговые названия	Страна производитель
Многофункциональный	Bausch & Lomb Renu MultiPlus	США (итальянский филиал)

Многофункциональный	AVIZOR Unica Sensitive	Испания
Многофункциональный	Alcon «Опти-Фри PureMoist»	США
Многофункциональный	Schalcon Universale Plus	Корея
Многофункциональный	CooperVision Hy-Care	США
Многофункциональный	Ликонтин-Универсал	Россия
Многофункциональный	Аква Оптик, ООО «Гротеск»	Россия
Многофункциональный	Оптимед	Россия
Многофункциональный	Sauflon All in One Light	Великобритания
Пероксидный	Alcon ASept Plus	США
Пероксидный	AVIZOR Ever Clean	Испания
Пероксидный	Sauflon One Step	Великобритания
Пероксидный	OKVision OneStep	Финляндия
Пероксидный	Queen's Peroxide	Италия
Пероксидный	Seeway peroxid	Великобритания

Объем импорта растворов для хранения контактных линз или глазных протезов по коду ТНВЭД 3307900001 в Россию за 2021 год составил 16,96 млн долларов при массе груза 2,38 тысяч тонн. Россия импортировала растворы для хранения контактных линз или глазных протезов с мирового рынка с выраженной сезонностью в 38,58%. Средняя импортная цена на растворы для хранения контактных линз или глазных протезов менялась в диапазоне от 5,37 тысяч до 8,75 тысяч долларов за тонну.

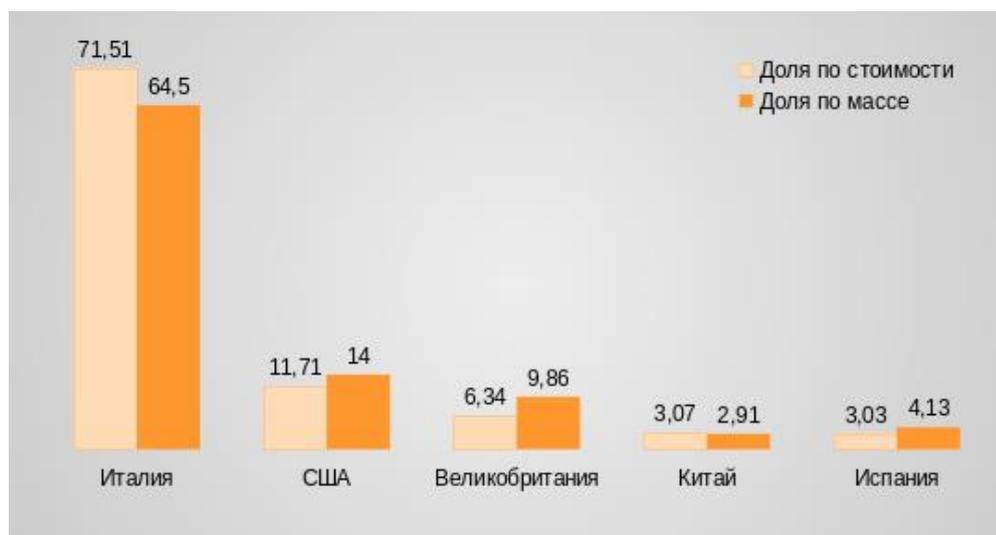


Рисунок 4. Крупнейшие поставщики растворов для хранения и ухода за контактными линзами в Россию в 2021 году, %.

Доля отечественных растворов на рынке, по оценке сотрудников компании «Оптимедсервис», составляет до 35–40%. По оценке представителей компании «Медстар» доля российских растворов для мягких контактных линз составляет приблизительно 15–35 %, хотя отмечают, что в разных регионах наблюдается разная доля на рынке. Это связано во многом с экономическими причинами, то есть с уровнем доходов пользователей контактными линзами.

К основным проблемам, которые стоят на пути увеличения доли российских растворов для ухода за контактными линзами на нашем рынке, можно отнести недостаточное развитие производственной базы, дефицит оборотных средств, отсутствие крупных инвестиций в производство и научные разработки, малое использование производителями и дистрибьюторами средств современного маркетинга.

Таким образом, российский рынок растворов для ухода за контактными линзами демонстрирует сильную зависимость от зарубежной продукции, и представляет собой свободную нишу для отечественных производителей. Также прогрессирующие проблемы со зрением и стремительный рост популярности контактных линз приводят к увлечению спроса на данные растворы.

## **2.2. Актуальность строительства предприятия по производству растворов для контактных линз на территории Воронежской области**

Воронежская область обладает выгодным географическим положением и выступает транспортным узлом, связывающим Москву и центральные области России с Северным Кавказом, Поволжьем и зарубежными странами. На территории области имеется развитая транспортно - логистическая инфраструктура: четыре автомагистрали имеют федеральное значение. Расстояние до рынков Европы составляет 950 км, Азии 980 км, Ближнего Востока - 1110 км. Через территорию региона проходят 4 автомобильные и 2 железнодорожные магистрали федерального значения, что является

основой для создания удобной логистической сети при транспортировке продукции и сырья по разным направлениям.

Воронежская область - наиболее крупная после Московской области по территории, численности населения, а также экономическому потенциалу среди областей европейской части страны. Население области составляет 2 миллиона 285 тысяч человек. Это почти 1,56% от численности населения России.

Согласно статистическим данным чаще всего предпочтение контактными линзами отдают люди в возрасте от 18 до 40 лет, в связи с тем, что данная возрастная группа является наиболее активной и чаще стремится соответствовать эстетическим трендам.

При выявлении уровня образования потенциальных клиентов отмечено, что это люди, имеющие или получающие высшее образование.



Рисунок 5. Структура потребителей контактных линз по уровню образования, %

Также анализ потенциальных потребителей показал, что основным целевым сегментом на рынке являются женщины в люди в возрасте 25 до 35

лет, со средним и выше среднего достатком, имеющие источник стабильного дохода, покупающие продукцию не реже 1 раза в год.

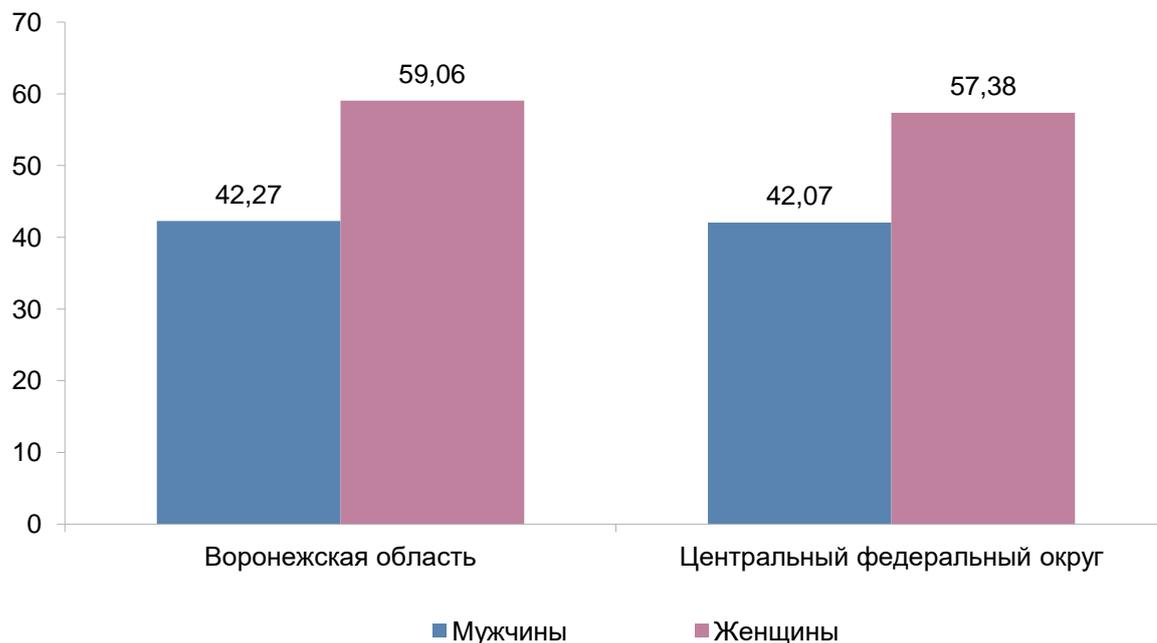


Рисунок 6. Половая структура населения, использующего контактные линзы, %

В 2021 году в Воронежской области было зарегистрировано 196117 заболеваний глаза и его придаточного аппарата. Впервые данная патология была выявлена у 49992 пациентов, что на три процента больше, чем годом ранее. Показатель заболеваемости вырос с 21 на 1000 населения в 2020 году до 21.8 на 1000 населения в 2021 году. Одной из наиболее распространенных причин плохого зрения в молодом возрасте в 2021 году было нарушение рефракции: миопия (близорукость) и астигматизм. На эти две патологии приходилось 47.5 процента от всех болезней глаза, впервые выявленных в данной возрастной группе. Число пациентов с различными болезнями глаза и его придаточного аппарата, состоявших под диспансерным наблюдением, на конец 2021 года составило 67759 человек, из них – 1100 инвалидов по зрению.

В связи с этим, в Воронежской области сохраняется тенденция по увеличению населения с заболеваниями глаз, что сохраняет высокий спрос на контактные линзы и средства по уходу за ними.

### 2.3. Конкурентная среда

Принимая во внимание отсутствие производителя аналогичных товаров на территории Воронежской области, предлагается рассмотреть основных производителей растворов по уходу за линзами на отечественном рынке.

#### 1. ООО «ГРОТЕКС», Санкт-Петербург.

Solopharm (ООО «Гротекс») — российская фармацевтическая компания полного цикла, специализирующаяся на разработке и производстве лекарственных препаратов, медицинских изделий и БАДов. Выпуск препаратов осуществляется по международным стандартам качества GMP на собственных производственных площадках в Санкт-Петербурге.

Выпускают многофункциональный раствор для линз под маркой «АкваОптик». «АкваОптик» представлен в 4 формах выпуска, которые отличаются только объёмом: 60 мл, 150 мл, 250 мл, 450 мл.

#### 2. ЗАО «ОПТИМЕДСЕРВИС», Башкортостан.

Российский производитель офтальмологического оборудования и расходных материалов. Научно-исследовательские и опытно-конструкторские работы в «Оптимедсервис» ведутся с момента основания компании. Научно-исследовательские работы — это интеллектуальный труд, результатом которого являются специфические продукты: изобретения и усовершенствования. К настоящему моменту научный багаж компании: свыше 300 научных трудов, в том числе 41 патент на изобретения, 5 монографий. Линейка продукции по уходу за линзой представлен многофункциональными растворами (глубокой очистки, для чувствительных глаз, увлажняющие)

#### 3. ООО НПП «Линко», Йошкар-Ола.

НПП «ЛИНКО» в содружестве с учеными С-Пб НИИ антибиотиков и ферментов и С-Пб НИИ вакцин и сывороток разработаны, запатентованы в Российской Федерации и освоены в производстве две композиции, представляющие собой полный комплекс средств ухода за мягкими

контактными линзами. Это многофункциональный раствор для линз «ЛИНКОДЕЗ» и раствор энзиматического очистителя «ЛИНКОЗИМ». Firmenные наименования «ЛИНКОДЕЗ» и «ЛИНКОЗИМ» зарегистрированы в качестве товарных знаков, а составы растворов для контактных линз запатентованы в России.

#### 4. ООО НПФ «Медстар», Волгоград.

Компания «МЕДСТАР» основана 15 марта 1994 года в городе Волгограде. Первой в России получила разрешение Минздрава РФ на производство и применение в медицинской практике средств ухода за контактными линзами.

Ассортимент продукции компании включает в себя полный спектр средств для ухода за мягкими и жесткими контактными линзами торговых марок «Ликосол» и «Ликонтин». К ним относится мультифункциональный раствор «Ликонтин-НЕО-Мульти». В его функции входят ежедневная очистка, промывание, дезинфекция, увлажнение и хранение всех типов контактных линз, будь то мягких, гибких и жестких газопроницаемых.

#### 5. АОЗТ «Колинз», Москва.

Фирма «Колинз» производит «Корнеокомфорт» и «Витагликан» – увлажняющие растворы для комфортного ношения контактных линз с гиалуронатом натрия и провитамином В5 (D-пантенол).

## 2.4. Основные потребители

Основными потребителями являются аптечные сети и оптики региона. В аптеках можно найти широкий выбор растворов для ухода за контактными линзами, а также другие товары для зрения, такие как очки, линзы и аксессуары. Оптические магазины также предлагают широкий выбор растворов для контактных линз, обычно в сочетании с услугами по подбору и адаптации контактных линз.

На начало 2023 года на территории Воронежской области свою деятельность осуществляли 521 аптека и аптечный магазин (37,3%),

875 аптечных киосков и пунктов (62,7%). На территории городского округа город Воронеж расположено 76,8% аптек и аптечных пунктов. Остальные находятся на территории сельских поселений.

Центральный федеральный округ занимает наибольшую долю на аптечном рынке (32% в первой половине 2023 года), после него идут поволжский и южный федеральные округа (17,6% и 11,9% соответственно).

Численность магазинов «Оптика» в 2022 году насчитывала порядка 200 организаций.

Наиболее популярными сетями являются следующие организации:

Оптики.

1. Сеть салонов оптики «Visio» (ООО «Эвентус») в Воронежской и Липецкой областях.

На территории региона размещены 7 магазинов данной сети. Занимает 10 место по популярности в России в своей категории.

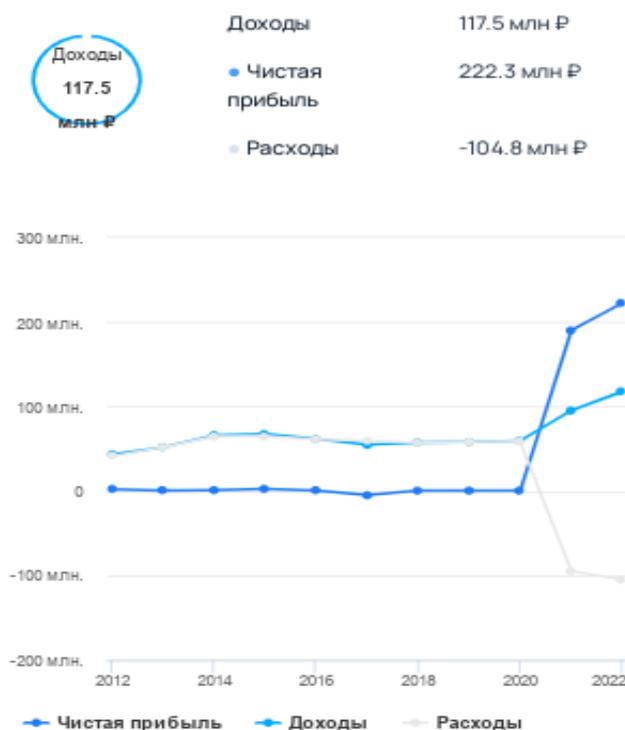


Рисунок 7. Основные финансовые показатели ООО «Эвентус»

2. Салоны оптики «Счастливый взгляд» (ООО «Веритас Вью»).

«Счастливым взглядом» - это салоны оптики в более чем пятидесяти городах России и огромный интернет-магазин очков, оправ и контактных линз, где можно оформить заказ онлайн. Более 280 салонов по всей России.

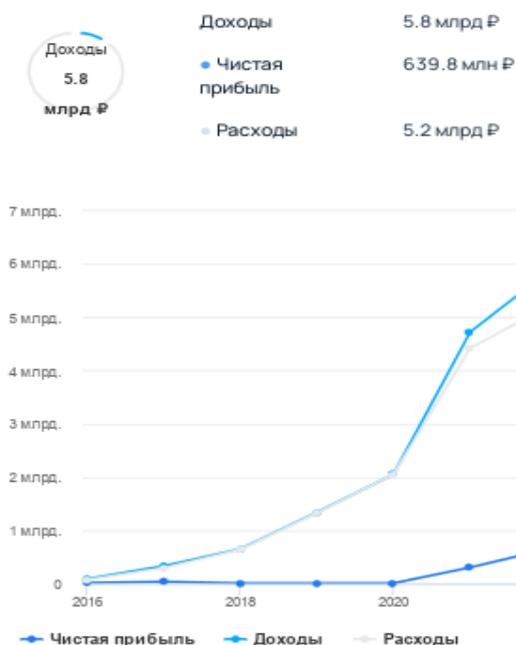


Рисунок 8. Основные финансовые показатели ООО «Веритас Вью»

### 3. Оптика «Глазастик», салоны в Воронеже и Орле.

Предлагают оправы, солнцезащитные очки, контактные линзы и аксессуары к ним по честной цене и с удобной доставкой по всей России.

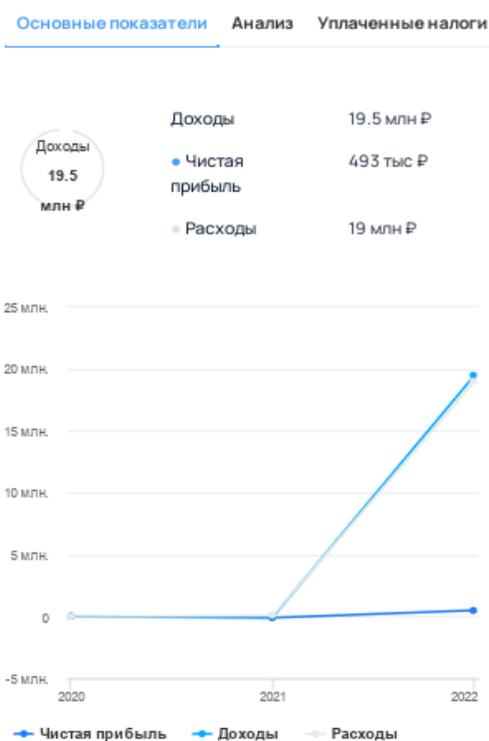


Рисунок 9. Основные финансовые показатели ООО «Глазастик»

## 4. Салон «Европа-Оптика» (ООО «Оптический салон»).

Салон офтальмологических услуг «Европа-Оптика» открылся в Воронеже в 2001 году, на базе кабинета контактной коррекции зрения. В Воронежской области расположены три салона.

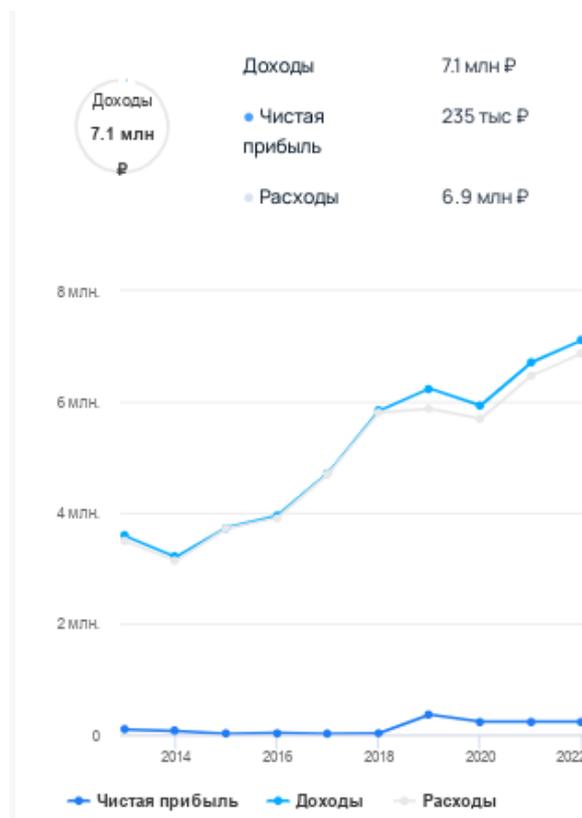


Рисунок 10. Основные финансовые показатели ООО «Оптический салон»

## 5. Оптическая группа «Точка Зрения».

Динамично развивающаяся компания, в составе которой 25 салонов оптики и 5 офтальмологических центров, расположенных в г. Воронеж, Старый Оскол, Губкин, Россошь и оснащенных современным медицинским оборудованием.

Салоны оптики «Точка Зрения» реализуют медицинские и солнцезащитные очки, контактные линзы и сопутствующие оптические товары. В каждом салоне ведет прием оптометрист, осуществляющий проверку остроты зрения, подбор очков и контактных линз.

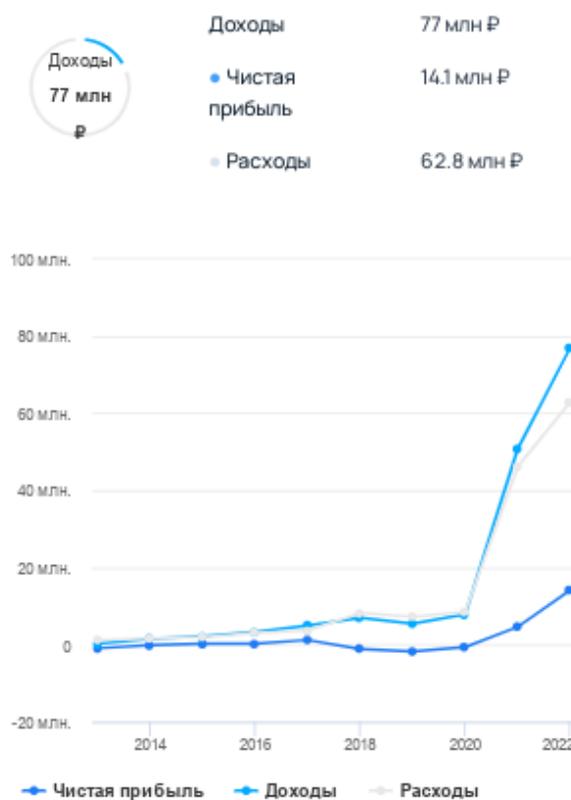


Рисунок 11. Основные финансовые показатели ООО «ТОЧКА ЗРЕНИЯ»

Аптеки.

#### 1. Аптечная сеть «Мелодия здоровья».

Аптечная сеть "Мелодия здоровья" действует на рынке с 2006 года. Сейчас сеть аптек представлена в 45 регионах России, всего более 770 аптек. В основном это аптечные супермаркеты с открытой выкладкой.

Помимо лекарственных средств в аптеках сети широко представлены биологически активные добавки, изделия медицинского назначения, гомеопатические средства, средства гигиены, лечебная косметика, детское питание, товары категории «Мама и малыш».

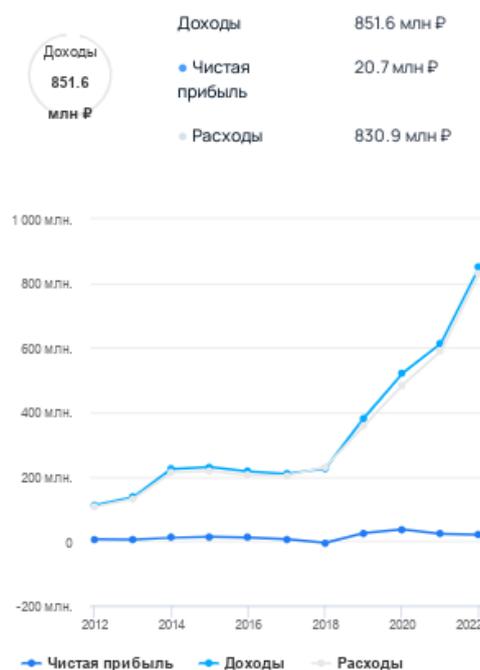


Рисунок 12. Основные финансовые показатели ООО «Мелодия здоровья 1»

## 2. Аптечная сеть «Максавит»

Сеть объединяет 978 аптек под брендами «Максавит» и «36,7» в более 100 городах 36 регионов России.



Рисунок 13. Основные финансовые показатели ООО «УК Маскавит»

## 3. Сеть аптек «Вита» (ООО «СФЕРА»)

Владеет 2,5 тыс. филиалов в 40 регионах России.



Рисунок 14. Основные финансовые показатели ООО «Сфера»

## 2.5. Технология производства

На предприятии подразумевается производство таких товаров как мягкие контактные линзы (МКЛ), а также многофункциональные и пероксидные растворы по уходу за ними.

Современные мягкие контактные линзы (МКЛ) изготавливаются из материалов двух типов: гидрогелей и силикон-гидрогелей.

Гидрогелевые материалы состоят из воды и полимера, для них характерна низкая кислородная проницаемость и способность усугублять состояния, связанные с синдромом сухого глаза. Современные силикон-гидрогелевые материалы содержат силикон, отличаются высоким комфортом, идеальным кислородным показателем и устойчивостью к дегидратации. Центр коррекции зрения «Доктор Линза» практически отказался от работы с низко-кислородными линзами, исключение составляют цветные линзы и линзы высоких рефракций (более  $\pm 12,0$ ). В детской практике используются только силикон-гидрогелевые или однодневные линзы.

Комплект технологического оборудования для производства МКЛ включает в себя: прецизионные токарные станки для предварительной обработки (торцевание, предварительное кругление) заготовок; сферотокарные станки для обработки внутренней и наружной поверхностей линз; полировальные станки для снятия шероховатости и улучшения чистоты сферических поверхностей линз; специальные станки для полирования края линзы и изготовления технологической оснастки. В состав технологического оборудования лаборатории должны входить также: термощкаф для отжига заготовок, электроплитка с терморегулятором для наклейки и центрирования заготовок на оправках, ультразвуковая ванна для промывки линз и магнитная мешалка для проведения процесса гидратации мягких контактных линз.

При обработке поверхностей контактных линз применяют следующие технологические материалы: составы для изготовления массы полировальника; полирующие суспензии; наклеенные материалы, используемые для закрепления и центрирования заготовок линз в процессе их точения; полировочная ткань.

Два наиболее распространенных способа дезинфекции контактных линз включают многофункциональные растворы, в которых один и тот же раствор используют для дезинфекции, очистки и хранения линз, а также системы на основе пероксида водорода. Многофункциональные растворы содержат консервант, однако системы на основе пероксида водорода не содержат консервант. Пероксид водорода является эффективным бактерицидным дезинфицирующим средством, которое разрушает патогенные микроорганизмы при их окислении. Системы на основе пероксида водорода, прежде всего 3% растворы пероксида водорода, предназначены в качестве дезинфицирующего агента для всех типов гидрогелевых линз как однодневного, так и продолжительного ношения. Главной причиной популярности пероксида водорода является быстрая гибель бактерий в таком растворе и незначительное содержание остаточных веществ.

Формула создания пероксидного раствора

Раствор для дезинфекции контактных линз, включающий эффективное дезинфицирующее количество пероксида водорода, равное от 2% до 6% мас.%, и сополимер винилпирролидона, причем сополимер винилпирролидона содержится в количестве от 0,1 мас. % до 5 мас. % (мас./об), достаточном для обеспечения повышенной концентрации остаточного пероксида водорода через 30 мин обработки по крайней мере на 20% относительно контрольного раствора, идентичного состава, но не содержащего сополимер винилпирролидона, в присутствии идентичного катализатора, одного или более буферных агентов в количестве, достаточном для обеспечения рН композиции от 6,0 до 8,0, причем композиция характеризуется осмоляльностью от 200 до 450 мОсм/кг и вязкостью до 5,0 сП при 25°C, причем указанный раствор включает сополимер винилпирролидона и по крайней мере один аминоксодержащий виниловый мономер, где аминоксодержащий виниловый мономер выбран из группы, включающей алкиламиноалкилметакрилат, содержащий 8-15 атомов углерода, алкиламиноалкилакрилат, содержащий 7-15 атомов углерода, диалкиламиноалкилметакрилат, содержащий 8-20 атомов углерода, диалкиламиноалкилакрилат, содержащий 7-20 атомов углерода и N-винилалкиламид, содержащий 3-10 атомов углерода.

#### Формула многофункционального раствора

Многофункциональный раствор для ухода за контактными линзами, содержащий регуляторы тоничности и кислотности, комплексообразователь, поверхностно-активные, смазывающие и увлажняющие вещества, дезинфектант, отличающийся тем, что он дополнительно содержит катионный полимер на основе целлюлозы, содержащий 0,8-1,1% или 2,4-2,6% элементарного азота в виде четвертичных аммониевых групп, в количестве 0,1-1,0 г/л.

В ряде случаев растворы содержат биологически активные вещества, например, аминокислоты, а также специальные кондиционирующие добавки, оказывающие влияние на процессы адсорбции отдельных компонентов раствора на поверхности контактных линз. В частности, описано применение

в составе многофункциональных растворов амфотерных сурфактантов, способствующих более длительному сохранению адсорбированной гиалуроновой кислоты на поверхности контактных линз. Однако часто процессы поверхностной адсорбции и абсорбции материалом линз компонентов раствора являются нежелательным явлением. Прежде всего это относится к накоплению дезинфектантов в линзах, что вызывает раздражение органов зрения и аллергические реакции при их ношении. Именно эти негативные явления приводят к постепенному вытеснению низкомолекулярных дезинфектантов (бензалкония хлорида и хлоргексидина) их полимерными аналогами (полигексаметиленбигуанидом, поликватерниумом-1 и поликватерниумом-42), которые из-за значительных размеров своих молекул не способны проникать внутрь полимерного матрикса контактных линз и не накапливаются в них.

### **3. Финансовый план**

#### **3.1. Основные предположения**

Показатели эффективности рассчитываются с учетом основного периода планирования. Интервал планирования составляет 1 год.

Прогноз денежного потока проекта осуществлен в номинальном выражении, в рублях.

Предполагается, что проект будет финансироваться за счет собственных и заемных средств.

При расчете финансовой модели использовались показатели прогнозных значений инфляции, роста цен и заработной платы согласно долгосрочному прогнозу социально-экономического развития Российской Федерации до 2036 года Министерства экономического развития.

### **3.2. Общий объем финансирования проекта**

Общий объем финансирования проекта составит 940,23 млн рублей, в том числе:

- 1) строительно-монтажные работы – 360,5 млн рублей;
- 2) оборудование – 550,0 млн рублей;
- 3) мебель – 10 млн рублей;
- 4) оборотные средства – 9,73 млн рублей.
- 5) прочие – 10 млн рублей.

### 3.3. Показатели экономической эффективности проекта

#### 3.3.1. Прогноз выручки от реализации проекта

Таблица 2. Программа реализации продукции, млн руб.

Показатели	Единица измерен.	1 год	2 год	3 год	4 год	5 год	6 год	7 год	8 год	9 год	10 год
<b>1. Раствор для линз</b>											
Объем производства:											
в натуральном выражении	шт.	0,00	0,00	1200000,00	1800000,00	2400000,00	2400000,00	2400000,00	2400000,00	2400000,00	2400000,00
в стоимостном выражении	млн руб.	0,00	0,00	504,00	774,00	1056,00	1097,69	1140,73	1185,20	1231,11	1278,54
Объем реализации в натуральном выражении	шт.	0,00	0,00	1200000,00	1800000,00	2400000,00	2400000,00	2400000,00	2400000,00	2400000,00	2400000,00
Цена реализации за единицу продукции	руб./шт.	420,00	420,00	420,00	430,00	440,00	457,37	475,31	493,83	512,96	532,73
Общая выручка от реализации (в рублях)	млн руб.	0,00	0,00	504,00	774,00	1056,00	1097,69	1140,73	1185,20	1231,11	1278,54
в том числе:											
НДС	млн руб.	0,00	0,00	100,80	154,80	211,20	219,54	228,15	237,04	246,22	255,71
<b>2. Линзы вид 1</b>											
Объем производства:											
в натуральном выражении	шт.	0,00	0,00	80000,00	180000,00	300000,00	300000,00	300000,00	300000,00	300000,00	300000,00
в стоимостном выражении	млн руб.	0,00	0,00	108,00	252,00	423,00	439,70	456,94	474,75	493,14	512,14
Объем реализации в натуральном выражении	шт.	0,00	0,00	80000,00	180000,00	300000,00	300000,00	300000,00	300000,00	300000,00	300000,00
Цена реализации за единицу продукции	руб./шт.	1350,00	1350,00	1350,00	1400,00	1410,00	1465,67	1523,14	1582,51	1643,81	1707,14
Общая выручка от реализации (в рублях)	млн руб.	0,00	0,00	108,00	252,00	423,00	439,70	456,94	474,75	493,14	512,14
в том числе:											
НДС	млн руб.	0,00	0,00	21,60	50,40	84,60	87,94	91,39	94,95	98,63	102,43
<b>3. Линзы вид 2</b>											
Объем производства:											
в натуральном выражении	шт.	0,00	0,00	45 000,00	85 000,00	150 000,00	150 000,00	150 000,00	150 000,00	150 000,00	150 000,00
в стоимостном выражении	млн руб.	0,00	0,00	94,50	191,25	339,00	352,38	366,20	380,48	395,21	410,44
Объем реализации в натуральном выражении	шт.	0,00	0,00	45 000,00	85 000,00	150 000,00	150 000,00	150 000,00	150 000,00	150 000,00	150 000,00
Цена реализации за единицу продукции	руб./шт.	2 100,00	2 100,00	2 100,00	2 250,00	2 260,00	2 349,22	2 441,35	2 536,50	2 634,76	2 736,27





в том числе:											
- затраты на сырье, материалы, комплектующие, полуфабрикаты и др.	0,0	0,0	251,6	442,4	648,3	727,4	755,9	785,4	815,8	847,3	
- затраты на топливо и энергию на технологические цели	0,00	0,00	83,85	147,46	216,11	242,47	251,98	261,80	271,94	282,42	
- затраты на оплату труда производственных рабочих	0,00	0,00	15,66	31,32	31,32	32,70	34,14	35,64	37,21	38,84	
- отчисления на социальные нужды	0,00	0,00	4,70	9,40	9,40	9,81	10,24	10,69	11,16	11,65	
<b>2. Постоянные (общие) затраты, всего</b>	<b>3,44</b>	<b>6,28</b>	<b>42,50</b>	<b>67,15</b>	<b>68,07</b>	<b>70,98</b>	<b>74,02</b>	<b>77,19</b>	<b>80,50</b>	<b>83,96</b>	
в том числе:											
<i>а) общепроизводственные расходы, всего</i>	<i>0,00</i>	<i>0,40</i>	<i>20,66</i>	<i>41,02</i>	<i>41,02</i>	<i>42,81</i>	<i>44,68</i>	<i>46,63</i>	<i>48,67</i>	<i>50,80</i>	
из них:											
- затраты на оплату труда	0,00	0,00	15,66	31,32	31,32	32,70	34,14	35,64	37,21	38,84	
- отчисления на социальные нужды	0,00	0,00	4,70	9,40	9,40	9,81	10,24	10,69	11,16	11,65	
- прочие расходы	0,00	0,40	0,30	0,30	0,30	0,30	0,30	0,30	0,30	0,30	
<i>б) общехозяйственные расходы (управленческие), всего</i>	<i>3,44</i>	<i>3,68</i>	<i>17,29</i>	<i>21,43</i>	<i>22,22</i>	<i>23,19</i>	<i>24,20</i>	<i>25,26</i>	<i>26,37</i>	<i>27,53</i>	
из них:											
- затраты на оплату труда	2,64	2,76	13,22	16,41	17,01	17,76	18,54	19,36	20,21	21,10	
- отчисления на социальные нужды	0,79	0,83	3,97	4,92	5,10	5,33	5,56	5,81	6,06	6,33	
- прочие расходы	0,01	0,10	0,10	0,10	0,10	0,10	0,10	0,10	0,10	0,10	
<i>в) расходы на сбыт продукции, всего</i>	<i>0,00</i>	<i>2,20</i>	<i>4,56</i>	<i>4,70</i>	<i>4,84</i>	<i>4,98</i>	<i>5,14</i>	<i>5,30</i>	<i>5,46</i>	<i>5,64</i>	
из них:											
- затраты на оплату труда	0,00	0,00	2,35	2,46	2,57	2,68	2,80	2,92	3,05	3,18	
- отчисления на социальные нужды	0,00	0,00	0,71	0,74	0,77	0,80	0,84	0,88	0,91	0,95	
- прочие расходы	0,00	2,20	1,50	1,50	1,50	1,50	1,50	1,50	1,50	1,50	
<b>3. Общие затраты на производство и сбыт продукции (услуг), всего</b>	<b>3,44</b>	<b>6,28</b>	<b>398,26</b>	<b>697,68</b>	<b>973,21</b>	<b>1083,4</b>	<b>1126,3</b>	<b>1170,7</b>	<b>1216,6</b>	<b>1264,1</b>	
в том числе:											
- затраты на материалы и др.	0,00	0,00	251,55	442,37	648,32	727,41	755,93	785,40	815,82	847,26	
- затраты на топливо, энергию	0,00	0,00	83,85	147,46	216,11	242,47	251,98	261,80	271,94	282,42	
- затраты на оплату труда	2,64	2,76	46,89	81,51	82,22	85,84	89,61	93,55	97,67	101,97	
- отчисления на социальные нужды	0,79	0,83	14,07	24,45	24,67	25,75	26,88	28,07	29,30	30,59	
- прочие расходы	0,01	2,70	1,90	1,90	1,90	1,90	1,90	1,90	1,90	1,90	
<b>4. НДС, акцизы, уплаченные из затрат на материалы, топливо, энергию и др.</b>	<b>0,00</b>	<b>0,00</b>	<b>67,08</b>	<b>117,96</b>	<b>172,89</b>	<b>193,98</b>	<b>201,58</b>	<b>209,44</b>	<b>217,55</b>	<b>225,93</b>	

### 3.3.4. Прогноз финансовых результатов от реализации проекта

Таблица 5. Финансовые результаты деятельности, млн руб.

Показатели	1 год	2 год	3 год	4 год	5 год	6 год	7 год	8 год	9 год	10 год
1. Общая выручка от реализации продукции	0,000	0,000	838,500	1 474,555	2 161,073	2 424,700	2 519,781	2 617,995	2 719,414	2 824,184
2. НДС, акцизы и аналогичные обязательные платежи от реализации выпускаемой продукции	0,000	0,000	167,700	243,450	432,215	484,940	503,956	523,599	543,883	564,837
3. Уплачиваемые экспортные пошлины	0,000	0,000	0,000	0,000	0,000	0,000	0,000	0,000	0,000	0,000
4. Выручка от реализации продукции за минусом НДС, акцизов и аналогичных обязательных платежей	0,000	0,000	670,800	1 231,105	1 728,858	1 939,760	2 015,825	2 094,396	2 175,531	2 259,347
5. Общие затраты на производство и сбыт продукции (услуг)	3,442	6,283	398,262	697,683	973,212	1 083,366	1 126,308	1 170,719	1 216,638	1 264,133
в том числе:										
а) НДС, акцизы и аналогичные обязательные платежи, уплачиваемые из затрат на материалы, топливо, энергию	0,000	0,000	67,080	117,964	172,886	193,976	201,582	209,440	217,553	225,935
6. Налоги, включаемые в себестоимость, всего	1,300	1,300	1,300	1,300	1,300	1,300	1,300	1,300	1,300	1,300
в том числе: (указать каждый в отдельности)										
- транспортный налог	0,100	0,100	0,100	0,100	0,100	0,100	0,100	0,100	0,100	0,100
- аренда земельного участка	1,200	1,200	1,200	1,200	1,200	1,200	1,200	1,200	1,200	1,200
<b>7. Финансовый результат (прибыль)</b>	<b>-4,742</b>	<b>-7,583</b>	<b>271,238</b>	<b>532,121</b>	<b>754,346</b>	<b>855,094</b>	<b>888,217</b>	<b>922,376</b>	<b>957,593</b>	<b>993,914</b>
8. Налоги, относимые на финансовый результат (прибыль), всего	0,000	0,000	3,932	7,766	7,700	7,634	7,567	7,501	7,435	7,435
в том числе:										
- налог на имущество организаций	0,000	0,000	3,932	7,766	7,700	7,634	7,567	7,501	7,435	7,435
- другие налоги (указать каждый в отдельности)	0,000	0,000	0,000	0,000	0,000	0,000	0,000	0,000	0,000	0,000
9. Выплата процентов	0,000	0,000	0,000	55,062	46,312	36,162	24,389	10,731	0,000	0,000
10. Налог на прибыль	0,000	0,000	0,000	150,773	232,971	263,666	274,094	284,854	295,954	307,409
<b>11. Чистая прибыль</b>	<b>-4,742</b>	<b>-7,583</b>	<b>267,306</b>	<b>263,833</b>	<b>403,926</b>	<b>474,045</b>	<b>496,806</b>	<b>520,271</b>	<b>654,203</b>	<b>679,069</b>
12. Погашение основного долга	0,000	0,000	0,000	54,687	63,437	73,587	85,361	99,018	0,000	0,000
<b>13. Платежи в бюджет</b>	<b>1,300</b>	<b>1,300</b>	<b>240,012</b>	<b>521,254</b>	<b>847,071</b>	<b>951,516</b>	<b>988,500</b>	<b>1 026,694</b>	<b>1 066,126</b>	<b>1 106,916</b>



<b>8. Поступление средств, всего (сумма показателей пунктов 8 "а", 8 "б" и 8 "в")</b>	376,090	0,000	0,000	0,000	0,000	0,000	0,000	0,000	0,000	0,000
в том числе:										
а) кредиты, в том числе государственная поддержка	376,090	0,000	0,000	0,000	0,000	0,000	0,000	0,000	0,000	0,000
б) займ учредителя	0,000	0,000	0,000	0,000	0,000	0,000	0,000	0,000	0,000	0,000
<b>9. Выплата средств, всего (сумма показателей пунктов 9 "а", 9 "б" и 9 "в")</b>	0,000	0,000	0,000	109,749	109,749	109,749	109,749	109,749	0,000	0,000
в том числе:										
а) уплата процентов за предоставленные средства (кроме процентов по краткосрочным кредитам)	0,000	0,000	0,000	55,062	46,312	36,162	24,389	10,731	0,000	0,000
из них:										
- по средствам государственной поддержки за счет федерального бюджета	0,000	0,000	0,000	0,000	0,000	0,000	0,000	0,000	0,000	0,000
- по кредитам коммерческих банков (по каждому кредиту в отдельности)	0,000	0,000	0,000	55,062	46,312	36,162	24,389	10,731	0,000	0,000
б) погашение основного долга, всего	0,000	0,000	0,000	54,687	63,437	73,587	85,361	99,018	0,000	0,000
из них:										
- по средствам государственной поддержки за счет федерального бюджета	0,000	0,000	0,000	0,000	0,000	0,000	0,000	0,000	0,000	0,000
- по кредитам коммерческих банков (по каждому в отдельности)	0,000	0,000	0,000	54,687	63,437	73,587	85,361	99,018	0,000	0,000
- по другим заемным средствам (по каждому кредиту в отдельности)	0,000	0,000	0,000	0,000	0,000	0,000	0,000	0,000	0,000	0,000
в) выплата дивидендов	0,000	0,000	0,000	0,000	0,000	0,000	0,000	0,000	0,000	0,000
<b>10. Сальдо потока по финансовой деятельности (разность показателей пунктов 8 и 9)</b>	<b>0,000</b>	<b>0,000</b>	<b>0,000</b>	<b>0,000</b>	<b>0,000</b>	<b>0,000</b>	<b>0,000</b>	<b>0,000</b>	<b>0,000</b>	<b>0,000</b>
<b>11. Общее сальдо потока (сумма показателей пунктов 7 и 10)</b>	<b>23,601</b>	<b>-412,016</b>	<b>200,226</b>	<b>255,618</b>	<b>340,789</b>	<b>389,819</b>	<b>404,973</b>	<b>420,581</b>	<b>436,650</b>	<b>453,135</b>
<b>Сальдо потока нарастающим итогом</b>	<b>23,601</b>	<b>-388,415</b>	<b>-188,189</b>	<b>67,428</b>	<b>408,218</b>	<b>798,036</b>	<b>1 203,009</b>	<b>1 623,590</b>	<b>2 060,241</b>	<b>2 513,375</b>

#### 4. Эффективность реализации проекта

Расчет основных данных, произведенный в постоянных ценах, показывает, что деятельность данного проекта является эффективной и устойчивой с экономической точки зрения.

Показатель NPV отражает прогнозную оценку изменения экономического потенциала предприятия в случае принятия рассматриваемого проекта, если:  $NPV > 0$ , то проект следует принять;  $NPV < 0$ , то проект следует отвергнуть. Показатель NPV текущего проекта составляет 104,64 млн руб., что говорит о его эффективности.

Внутренняя норма доходности (IRR) – определяет ставку дисконтирования при которой инвестиции равны 0. Этот показатель отражает норму доходности или возможные затраты при вложении денежных средств в проект (в процентах), внутренняя норма доходности проекта составляет 13,53%.

Индекс рентабельности проекта (PI) рассчитывается как отношение приведенной стоимости всех будущих чистых денежных потоков проекта к сумме первоначальных инвестиций. Индекс рентабельности проекта составляет 1,11.

Окупаемость инвестиционного проекта – 6 лет 4 месяца.

На основании проведенного анализа, можно сделать вывод об устойчивости проекта к возможным колебаниям конъюнктуры.

## 5. Контактная информация

**Разработчик:**

ГКУ ВО «Агентство по привлечению инвестиций и региональному развитию»

**Руководитель:**

Лапина Елена Александровна, +7 (473) 212-70-07

По вопросам, возникающим в ходе рассмотрения инвестиционного предложения можно обратиться к его разработчику:

**Начальник информационно-аналитического отдела:**

Аржанухина Евгения Владимировна, +7 (473) 212-70-12

**Будем рады дальнейшему взаимовыгодному сотрудничеству!**

