

**Открытое Акционерное Общество  
«Научно-производственное объединение  
«XXX»»**

**ОАО «НПО «XXX»»**

**Организация разработки и производства изделий  
точного приборостроения**

**Производство прецизионных приборов**

Дата подачи заявки: 1.03.2012 г.

Предупреждение о конфиденциальности:

"Настоящий бизнес-план представляется на рассмотрение на конфиденциальной основе для принятия решения о признании заявителя резидентом технико-внедренческой особой экономической зоны либо при намерении резидента технико-внедренческой особой экономической зоны изменить условия соглашения о ведении технико-внедренческой деятельности и не может быть использован для каких-либо иных целей. Принимая на рассмотрение данный бизнес-план, получатель берет на себя ответственность за обеспечение конфиденциальности сведений, приведенных в бизнес-плане. Бизнес-план возврату заявителю не подлежит".

<b>Оглавление</b>	
<b>1. Резюме .....</b>	<b>5</b>
<b>2. Общие сведения о заявителе.....</b>	<b>6</b>
<b>3. Описание продуктов .....</b>	<b>8</b>
<b>3.1. Назначение продуктов</b>	<b>8</b>
<b>3.2. Краткое описание продуктов</b>	<b>9</b>
<b>3.3. Основные технические параметры и стадия разработки приборов</b>	<b>9</b>
<b>3.4. Перечень работ при создании продуктов</b>	<b>9</b>
<b>3.5. Сведения о материальных ресурсах, необходимых для создания продуктов</b>	<b>10</b>
<b>3.6. Научно-технический персонал, необходимый для создания продуктов</b>	<b>10</b>
<b>3.7. Области применения продуктов</b>	<b>10</b>
<b>3.8. Оценка сроков создания продуктов</b>	<b>10</b>
<b>3.9. Объем финансирования, необходимого для создания продуктов, подтвержденные источники финансирования</b>	<b>11</b>
<b>3.10. Лицензирование и сертификация деятельности, связанной с созданием продуктов</b>	<b>11</b>
<b>3.11. Ожидаемые преимущества при создании продуктов на территории ОЭЗ</b>	<b>11</b>
<b>4. Маркетинг продуктов.....</b>	<b>12</b>
<b>4.1. Анализ рынка</b>	<b>12</b>
4.1.1. Описание выбранного сегмента рынка .....	12
4.1.2. Конкурентная ситуация на рынке.....	12
4.1.3. Анализ конкурентоспособности продуктов.....	12
4.1.4. Потенциальные покупатели и планируемые объемы продаж....	12
<b>4.2. Стратегия реализации продуктов</b>	<b>13</b>
4.2.1. Методы продвижения продукции.....	13
4.2.2. Ценообразование .....	13
4.2.3. Сервис и гарантии .....	13
4.2.4. Персонал, необходимый для обеспечения продаж и сервиса ....	13
<b>4.3. Требования к оборудованию и ресурсам, необходимым для обеспечения продаж</b>	<b>14</b>
<b>4.4. Ожидаемые преимущества при реализации продуктов с территории ОЭЗ</b>	<b>14</b>
<b>5. План производства продуктов .....</b>	<b>14</b>
<b>5.1. Организация производства продуктов</b>	<b>14</b>
5.1.1. Степень готовности заявителя к организации производства .....	14
5.1.2. Перечень технологических процессов изготовления продуктов	14
5.1.3. Оценка сроков производства .....	15
5.1.4. Предполагаемый объем производства.....	15
5.1.5. Сведения о материальных ресурсах, необходимых для производства.....	15
5.1.6. Производственный персонал .....	16

5.1.7. Перечень основных комплектующих и материалов и их поставщиков.....	17
5.1.8. Кооперация при производстве продукции.....	18
<b>5.2. Лицензирование и сертификация, связанная с организацией производства</b>	<b>18</b>
<b>5.3. Объем финансирования, необходимого для организации и начала производства</b>	<b>18</b>
<b>5.4. Ожидаемые преимущества при организации производства на территории ОЭЗ</b>	<b>18</b>
<b>6. Правовая охрана и сертификация.....</b>	<b>18</b>
<b>6.1. Патентно-правовая охрана продуктов</b>	<b>18</b>
6.1.1. Права на объекты интеллектуальной собственности.....	18
6.1.2. План мероприятий по обеспечению правовой охраны объектов интеллектуальной собственности.....	18
<b>6.2. Сертификация продуктов</b>	<b>19</b>
6.2.1. Необходимые сертификаты на продукты.....	19
6.2.2. Полученные сертификаты.....	19
6.2.3. Необходимые лицензии и сертификаты при экспорте продуктов.....	19
<b>7. Финансовый план и оценка эффективности проекта.....</b>	<b>19</b>
<b>7.1. Общий объем финансирования проекта, подтвержденные источники финансирования</b>	<b>21</b>
<b>7.2. График финансирования проекта</b>	<b>21</b>
<b>7.3. Расчет экономических показателей проекта</b>	<b>23</b>
7.3.1. Планируемый объем продаж.....	23
7.3.2. Планируемая выручка от реализации.....	24
7.3.3. Анализ структуры себестоимости.....	24
7.3.4. Валовые затраты.....	25
7.3.5. Чистая прибыль.....	25
7.3.6. Налоговые поступления.....	27
<b>7.4. Расчет денежных потоков по проекту</b>	<b>27</b>
<b>7.5. Расчет точки безубыточности</b>	<b>28</b>
<b>7.6. Расчет срока окупаемости проекта</b>	<b>29</b>
<b>7.7. Анализ основных видов риска</b>	<b>31</b>
7.7.1. Технический риск.....	31
7.7.2. Организационный и управленческий риск.....	31
7.7.3. Финансовый риск.....	31
7.7.4. Коммерческий риск.....	32
7.7.5. Экологические риски.....	32
<b>7.8. Ожидаемые преимущества при организации управления финансами на территории ОЭЗ</b>	<b>32</b>
<b>8. Перечень приложений к бизнес-плану.....</b>	<b>32</b>
<b>8.1. Выписка из Единого государственного реестра юридических лиц (индивидуальных предпринимателей) на дату внесения последних изменений.</b>	<b>33</b>

<b>8.2. Документы, подтверждающие финансовые обязательства заявителя и других организаций по финансированию проекта, включая копии договоров с кредитными и инвестиционными организациями, венчурными фондами и другими финансовыми институтами.</b>	<b>33</b>
<b>8.3. Копии договоров или соглашений о кооперации с указанием организационных и финансовых условий кооперации и планируемых условий продаж (при кооперации по выпуску продукции).</b>	<b>33</b>
<b>8.4. Копии договоров, соглашений, контрактов, гарантийных писем на поставку продукции (при реализации продукции).</b>	<b>33</b>
<b>8.5. Копии охранных документов на объекты интеллектуальной собственности, договоров о передаче и приобретении прав на объекты интеллектуальной собственности.</b>	<b>33</b>
<b>8.6. Копии лицензий, сертификатов и т.д.</b>	<b>33</b>
<b>8.7. Фотографии, схемы и другие пояснительные документы.</b>	<b>33</b>
<b>Приложение 1. Расчёт экономии за счёт тарифов .....</b>	<b>34</b>
<b>Приложение 2. Организационная структура ОАО «НПО ХХХ» .....</b>	<b>35</b>
<b>Приложение 3. Схема организации запуска и изготовления изделия в производстве .....</b>	<b>35</b>

## 1. Резюме

В бизнес-плане рассмотрен проект размещения в Особой Экономической Зоне (ОЭЗ) «Новоорловская» предприятия по разработке и производству прецизионных оптико-электронных приборов.

Расчёт экономических преимуществ, получаемых заявителем благодаря льготным тарифам на аренду и инженерное обеспечение, представлен в Приложении 1.

Нужно отметить, что инфраструктура ОЭЗ «Новоорловская» точно соответствует потребностям НПО. ....

Успех нового предприятия гарантирован .....

Основным потребителем продукции НПО являются ....

Необходимо отметить, что предприятие уже имеет большой научно-технический задел. ....

Хотя безопасность прав заявителя на объекты интеллектуальной собственности обеспечиваются режимом секретности, предприятие планирует патентование в установленном порядке всех продуктов компании.

Деловая и профессиональная репутация заявителя обеспечивается большим опытом руководства предприятия (см. п. 2.23) и высоким авторитетом предприятия среди представителей заказчика и смежников.

На момент подачи заявки НПО обладает .....

Отметим, что компания разрабатывает и производит оптико-электронные приборы с 1991 года. Успешную работу предприятия в этот период обеспечивал квалифицированный персонал, список которого представлен в пп. 3.6, 4.2.4, 5.1.6.

Наличие и перспектива основного рынка предприятия – рынка вооружённых сил РФ – определяется .....

В своей продуктовой нише предприятие практически не испытывает конкуренции по причине уникальности ТТХ своих приборов. По экспертному заключению производимые, а особенно, разрабатываемые приборы обладают конкурентными преимуществами и на гражданском рынке, причём не только в пределах РФ.

Учитывая специфику рынка вооружений, рыночная стратегия предприятия основана на .....

Руководство предприятия видит вероятные риски реализации проекта и планирует действия, минимизирующие вероятность их наступления и негативные последствия. Этому вопросу посвящён п. 7.7 бизнес-плана.

Для реализации проекта будут задействованы собственные средства заявителя, а также привлечён кредит в размерах и по графику, указанным в п. 7.1. Предварительная договорённость с банками .....

В п. 7 бизнес-плана представлены экономические показатели проекта, которые свидетельствуют о его рентабельности и окупаемости в пределах .....

Прирост объёма производства в результате реализации проекта на 1 работающего составляет около .....

В п. 7.3.6 представлен расчёт налоговых выплат. За период планирования сумма налогов на 1 работающего составляет в среднем около .....

В заключении резюме отметим, что в ходе реализации проекта планируется создание .....

## **2. Общие сведения о заявителе**

### **2.1. Полное и сокращенное наименование организации**

Полное: Открытое Акционерное Общество «Научно-производственное объединение «XXX»

Краткое: ОАО «НПО «XXX»»

### **2.2. Год образования организации**

ЗАО «Научно исследовательский инженерно-внедренческий центр «XXX» зарегистрировано в 1991 году, 17 ноября 2005 года преобразовано в ОАО «НПО «XXX»».

### **2.3. Дата и номер Свидетельства о государственной регистрации**

### **2.4. Дата и номер государственной регистрации Устава организации (действующей редакции)**

### **2.5. Дата и номер Свидетельства о включении записи в Единый государственный реестр юридических лиц**

### **2.6. ИНН/КПП организации**

### **2.7. Организационно-правовая форма организации**

Открытое акционерное общество

### **2.8. Местонахождение (место государственной регистрации) организации**

### **2.9. Почтовый адрес**

### **2.10. Телефон**

### **2.11. Факс**

### **2.12. Электронная почта**

**2.13. Сайт в сети Интернет**

**2.14. Учредители:**

.....

**2.15. Сведения о наличии у организации дочерних и зависимых обществ**

.....

**2.16. Величина уставного капитала в соответствии с уставными документами, в том числе оплаченного на момент подачи заявки**

.

**2.17. ФИО руководителя организации, ученая степень, ученое звание**

.....

**2.18. Классификационные коды статистической отчетности**

**2.18.1. Виды экономической деятельности по ОКВЭД**

.....

**2.18.2. Территории по ОКАТО**

.....

**2.18.3. Формы собственности по ОКФС**

.....

**2.18.4. Секторы деятельности по ЛКСД**

.....

**2.18.5. Тип организации по ЛКСД**

.....

**2.18.6. Организационно-правовая форма по ОКОПФ**

.....

**2.19. Наименование проекта (полное и краткое)**

Полное: Организация разработки и производства изделий точного приборостроения

Краткое: Производство прецизионных приборов

**2.20. Срок реализации проекта**

.....

**2.21. Результаты деятельности организации за последние пять лет**

Произведено и отгружено Заказчиком изделий:

- .....

Произведены также:

- .....

ОАО «НПО «ХХХ»» - лауреат премии Правительства Российской Федерации в области науки и техники за 2009 год.

**2.22. Организационная структура**

См. Приложение 2.

**2.23. Управленческий персонал**

.....

**2.24. Организации-соисполнители**

- .....

**2.25. Международные научно-технические и хозяйственные связи**

.....

**2.26. Наличие у организации системы управления качеством**

ОАО «НПО «ХХХ»» сертифицировано на соответствие стандартам системы менеджмента качества ИСО 9001.

**3. Описание продуктов**

**3.1. Назначение продуктов**

**Прибор**

**Назначение**



### **3.2. Краткое описание продуктов**

<b>Прибор</b>	<b>Краткое описание</b>
---------------	-------------------------

### **3.3. Основные технические параметры и стадия разработки приборов**

<b>Прибор</b>	<b>Стадия</b>	<b>Технические параметры</b>
---------------	---------------	------------------------------

### **3.4. Перечень работ при создании продуктов**

Создание продуктов в ОАО «НПО «ХХХ» регламентируется СТО «Стандарт организации. Система менеджмента качества». Этот стандарт устанавливает единый организационно-методический порядок планирования и проведения научно-исследовательских и опытно-конструкторских работ, анализа проекта, верификации и валидации, управления изменениями проекта и разработки.

Описание схемы по НИОКР:

.....







## 4.2. Стратегия реализации продуктов

### 4.2.1. Методы продвижения продукции

- .....

Планируемый объем расходов на продвижение продукции на предстоящий пятилетний период.....

### 4.2.2. Ценообразование

Цены на продукцию оборонного назначения, поставляемую по государственному заказу, регламентированы следующими документами:

Цены на продукцию:

Приборы	Цена продажи, млн. руб.

### 4.2.3. Сервис и гарантии

ОАО «НПО «XXX» предоставляет гарантию на все поставляемое оборудование сроком на 1 год. ....

### 4.2.4. Персонал, необходимый для обеспечения продаж и сервиса

Список персонала, занимающегося продажами продукции предприятия на 1.01.2012 г.:

№	Должность	Требования к квалификации	Наличие
1			
2			
3			
4			



### 5.1.3. Оценка сроков производства

Приборы	Дата начала производства	Дата конца производства

### 5.1.4. Предполагаемый объем производства

Приборы	Производство единиц в год

### 5.1.5. Сведения о материальных ресурсах, необходимых для производства

На всём периоде жизненного цикла продуктов предприятию понадобятся следующие материальные ресурсы:

Электроэнергия

--	--

Теплоснабжение

--	--

Газ

--	--

Вода

--	--

Водосброс

--	--

Станки (+ оснастка)

--	--

Оборудование производственное

--	--

**5.1.6. Производственный персонал**

Список производственного персонала на 1.01.2012 г. :

№	Должность	Требования к квалификации	Наличие
1			
2			



3			
4			
5			
6			
7			
8			
9			
10			
11			
12			
13			
14			
15			
16			
17			
18			
19			
20			
21			
22			
23			
24			
25			
26			
27			
28			
29			
30			
31			
32			
33			
34			
35			
36			
37			

Для реализации планов развития производственный персонал предприятия будет увеличен до .....

**5.1.7. Перечень основных комплектующих и материалов и их поставщиков.**

Основные комплектующие: .....

Поставщики:

- .....

### **5.1.8. Кооперация при производстве продукции**

- .....

### **5.2. Лицензирование и сертификация, связанная с организацией производства**

Для производства продуктов необходимо наличие у предприятия следующих лицензий:

- Лицензия на работу с использованием сведений, составляющих государственную тайну.
- Лицензия на производство вооружения и военной техники  
ОАО «НПО «ХХХ» имеет весь пакет лицензий:
- Лицензия на осуществление работ с использованием сведений, составляющих государственную тайну. №4814 (от 05 апреля 2010 года)
- Лицензия на осуществление производства вооружения и военной техники. №3679-С-ВТ-П (от 02 марта 2007 года)

### **5.3. Объем финансирования, необходимого для организации и начала производства**

Объём финансирования проекта и источники финансирования представлены в п. 7.1.

### **5.4. Ожидаемые преимущества при организации производства на территории ОЭЗ**

Экономический эффект размещения предприятия в ОЭЗ рассмотрен в п. 7.8. Этот результат позволит предприятию .....

Предоставляемое ОЭЗ инженерное обеспечение .....

## **6. Правовая охрана и сертификация**

### **6.1. Патентно-правовая охрана продуктов**

#### **6.1.1. Права на объекты интеллектуальной собственности**

В настоящий момент права интеллектуальной собственности защищены режимом секретности. Предприятие планирует организовать патентование своих разработок.

#### **6.1.2. План мероприятий по обеспечению правовой охраны объектов интеллектуальной собственности**

В настоящий момент на всех сотрудников ОАО «НПО «ХХХ»» оформляется форма допуска 3. В планах по обеспечению правовой охраны создаваемых объектов интеллектуальной собственности:

1. Организация получения рядом сотрудников формы допуска 2.
2. Патентование в установленном порядке всех продуктов компании.

## **6.2. Сертификация продуктов**

### **6.2.1. Необходимые сертификаты на продукты**

Не требуется

### **6.2.2. Полученные сертификаты**

Нет.

### **6.2.3. Необходимые лицензии и сертификаты при экспорте продуктов**

Паспорт экспортного облика.

Срок получения – 0,5 года.

Порядок получения:

1. ....

## **7. Финансовый план и оценка эффективности проекта**

Моделирование экономики предприятия проводилось в 2 этапа. На первом этапе была промоделирована экономика действующего предприятия для расчёта прогнозного баланса на дату начала проекта – 1.06.2012 г. Прогнозный баланс на эту дату будет иметь вид:

<b>Строка</b>	<b>Сумма(руб.)</b>
Денежные средства	
Счета к получению	
Сырье, материалы и комплектующие	
Запасы готовой продукции	
Краткосрочные предоплаченные расходы	
Суммарные текущие активы	
Остаточная стоимость основных средств:	
Земля	
Здания и сооружения	
Оборудование	
<b>СУММАРНЫЙ АКТИВ</b>	
Отсроченные налоговые платежи	
Краткосрочные займы	

Счета к оплате	
Полученные авансы	
Суммарные краткосрочные обязательства	
Резервные фонды	
Добавочный капитал	
Нераспределенная прибыль	
Суммарный собственный капитал	
<b>СУММАРНЫЙ ПАССИВ</b>	



<b>ИТОГО</b>								
--------------	--	--	--	--	--	--	--	--

	2.2014	3.2014	4.2014	5.2014	6.2014	7.2014	8.2014	9.2014
Результат подбора кредита								
Краткосрочные заёмные средства								
<b>ИТОГО</b>								

	10.2014	11.2014	12.2014	1кв. 2015г.	2кв. 2015г.	3кв. 2015г.	4кв. 2015г.
Результат подбора кредита							
Краткосрочные заёмные средства							
<b>ИТОГО</b>							

	1кв. 2016г.	2кв. 2016г.	3кв. 2016г.	4кв. 2016г.
Результат подбора кредита				
Краткосрочные заёмные средства				
<b>ИТОГО</b>				




.....

### 7.3.2. Планируемая выручка от реализации

	6.2012	7.2012	8.2012	9.2012	10.2012	11.2012	12.2012
Выручка от реализации							

.....

### 7.3.3. Анализ структуры себестоимости

Статья	Доля в себестоимости (в среднем по изделиям)
Комплектация	40%
Материалы	20%
Оплата труда	20%



Энергоносители	15%
Расходные материалы	5%

#### 7.3.4. Валовые затраты

	6.2012	7.2012	8.2012	9.2012	10.2012	11.2012	12.2012
Суммарные прямые издержки							
Производственные издержки							
Зарплата производственного персонала							
Суммарные постоянные издержки							
Амортизация							
Проценты по кредитам							
Суммарные непроизводственные издержки							
Другие издержки							

.....

#### 7.3.5. Чистая прибыль

--	--	--	--	--	--	--	--

	6.2012	7.2012	8.2012	9.2012	10.2012	11.2012	12.2012
<b>Чистая прибыль</b>							

.....

**7.3.6. Налоговые поступления**

	6.2012	7.2012	8.2012	9.2012	10.2012	11.2012	12.2012	1.2013	2.2013	3.2013	4.2013
Налог на прибыль											
НДС											
Взносы в ПФР											
Взносы соц. страхование											
Взносы ФОМС											
Взносы ТОМС											
<b>ИТОГО</b>											

.....

**7.3.7. Внутренняя норма доходности проекта**

Показатель	
Внутренняя норма рентабельности - IRR, %	

**7.4. Расчет денежных потоков по проекту**

	6.2012	7.2012	8.2012	9.2012	10.2012	11.2012	12.2012
Поступления от продаж							

Общие издержки							
Затраты на персонал							
Суммарные постоянные издержки							
Другие поступления							
Другие выплаты							
Налоги							
Кэш-фло от операционной деятельности							
Затраты на приобретение активов							
Другие издержки подготовительного периода							
Кэш-фло от инвестиционной деятельности							
Займы							
Выплаты в погашение займов							
Выплаты процентов по займам							
Кэш-фло от финансовой деятельности							
Баланс наличности на начало периода							
<b>Баланс наличности на конец периода</b>							

.....

Показатель	Рубли
Чистый приведенный доход - NPV	

### 7.5. Расчет точки безубыточности



<b>Показатель</b>	
Период окупаемости - РВ, мес.	

## **7.7. Анализ основных видов риска**

### **7.7.1. Технический риск**

В целом технический риск оценивается как незначительный, так как предприятие уже имеет опыт разработки и производства приборов для Вооружённых сил РФ.

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

1. Риски, связанные с освоением нового оборудования

.....

2. Исправность и ремонтпригодность оборудования

.....

3. Наличие квалифицированных кадров

.....

### **7.7.2. Организационный и управленческий риск**

Вероятные организационные риски и меры их компенсации:

1. Срыв плана-графика работ по запуску нового производства в действие

Для предотвращения этого риска планируется:

- .....

2. Утрата оборудования вследствие форс-мажорных обстоятельств

Для компенсации этого риска планируется:

- .....

3. Превышение запланированных издержек и себестоимости разработки и изделий

.....

### **7.7.3. Финансовый риск**

Анализ ФХД ОАО «НПО «ХХХ»» свидетельствует об устойчивом финансовом положении. Рассматриваемый проект демонстрирует высокую рентабельность и устойчивость к колебаниям параметров. Эти обстоятельства снижают финансовые риски рассматриваемого плана.

Однако, нужно учесть, что продукция предприятия покупается в настоящее время на деньги федерального бюджета. Следовательно, есть риски задержек платежей, повлиять на которые предприятие не сможет. Для предотвращения этого риска предполагается:

- .....

#### **7.7.4. Коммерческий риск**

Поскольку план закупок продукции ОАО определяется «Государственной программой вооружения России на период 2011–2020 годов», риски сбыта основной продукции отсутствуют. Существует риск неплатежей, рассмотренный в п. 7.7.3.

В случае выхода на коммерческий рынок гражданской продукции планируется, для минимизации риска невыполнения планов продаж, планируется

- .....

#### **7.7.5. Экологические риски**

Экологические риски проекта следует признать несущественными. Инициаторы проекта планируют предпринять все требуемые общегражданские меры экологической безопасности, что не потребует от предприятия ощутимых ресурсов.

### **7.8. Ожидаемые преимущества при организации управления финансами на территории ОЭЗ**

Расчёт экономического эффекта от размещения предприятия на территории ОЭЗ за счёт уменьшения тарифов на электроэнергию, водоснабжение, водоотвод, аренду представлен в Приложении 1. Общая сумма экономии за счёт этих факторов составляет около .....

Достоверность сведений, содержащихся в бизнес-плане, и возможность достижения целей проекта подтверждаю.

Руководитель организации (Ф.И.О.)

"\_\_" \_\_\_\_\_ 200\_\_ г. М.П.

### **8. Перечень приложений к бизнес-плану**



**8.1. Выписка из Единого государственного реестра юридических лиц (индивидуальных предпринимателей) на дату внесения последних изменений.**

**8.2. Документы, подтверждающие финансовые обязательства заявителя и других организаций по финансированию проекта, включая копии договоров с кредитными и инвестиционными организациями, венчурными фондами и другими финансовыми институтами.**

**8.3. Копии договоров или соглашений о кооперации с указанием организационных и финансовых условий кооперации и планируемых условий продаж (при кооперации по выпуску продукции).**

**8.4. Копии договоров, соглашений, контрактов, гарантийных писем на поставку продукции (при реализации продукции).**

**8.5. Копии охранных документов на объекты интеллектуальной собственности, договоров о передаче и приобретении прав на объекты интеллектуальной собственности.**

**8.6. Копии лицензий, сертификатов и т.д.**

**8.7. Фотографии, схемы и другие пояснительные документы.**

Руководитель организации (Ф.И.О.)

"\_\_" \_\_\_\_\_ 200\_ г. М.П.

### Приложение 1. Расчёт экономии за счёт тарифов

Электроэнергия			
	По тарифам ОЭЗ	По текущим тарифам	Экономия за год
Потребление, кВт за год			
Цена, руб/кВтч			
Сумма за год, руб.			
Теплоснабжение			
Площадь, м. кв.			
Потребление в год, Гкал/год			
Цена, руб./Гкал			
Сумма за год, руб.			
Вода			
Кол-во персонала, чел.			
Потребление в год, м3 в год			
Цена, руб./м3			
Сумма за год, руб.			
Водосброс			
Кол-во персонала, чел			
Потребление:			
Итого, м3/год			
Цена, руб. за м3			
Сумма за год, руб.			
Итого			
Аренда			
Площадь, м. кв.			
Цена, руб./м2			
Сумма за год, руб.			
Всего			

**Приложение 2. Организационная структура ОАО «НПО ХХХ»****Приложение 3. Схема организации запуска и изготовления изделия в производстве**