



7AVMED

БИЗНЕС-ПЛАН ЗАВОДА ПО ПРОИЗВОДСТВУ ОДНОРАЗОВЫХ МЕДИЦИНСКИХ ИЗДЕЛИЙ

ВВЕДЕНИЕ:

- Бизнес-идея: Бизнес-план завода по производству одноразовых медицинских изделий. Создание фабрики по производству высококачественных латексных презервативов.
 - Местонахождение: Башкортостан, Россия
 - Торговая марка: ZAVMED
- Понимание мирового и российского рынка латекса и презервативов
 - Определение демографических и психографических характеристик
 - Внедрение 4P маркетинг-микса
 - Подробные сведения о производстве и контроле качества
 - Финансовый прогноз
 - Оценка и уменьшение риска
 - Сильные стороны на рынке.
 - Соблюдение правовых норм

БИЗНЕС-ЦЕЛИ

Краткосрочные цели:

Создание производственного комплекса и достижение целевых показателей производства

Долгосрочные цели:

Расширение доли рынка и диверсификация ассортимента продукции

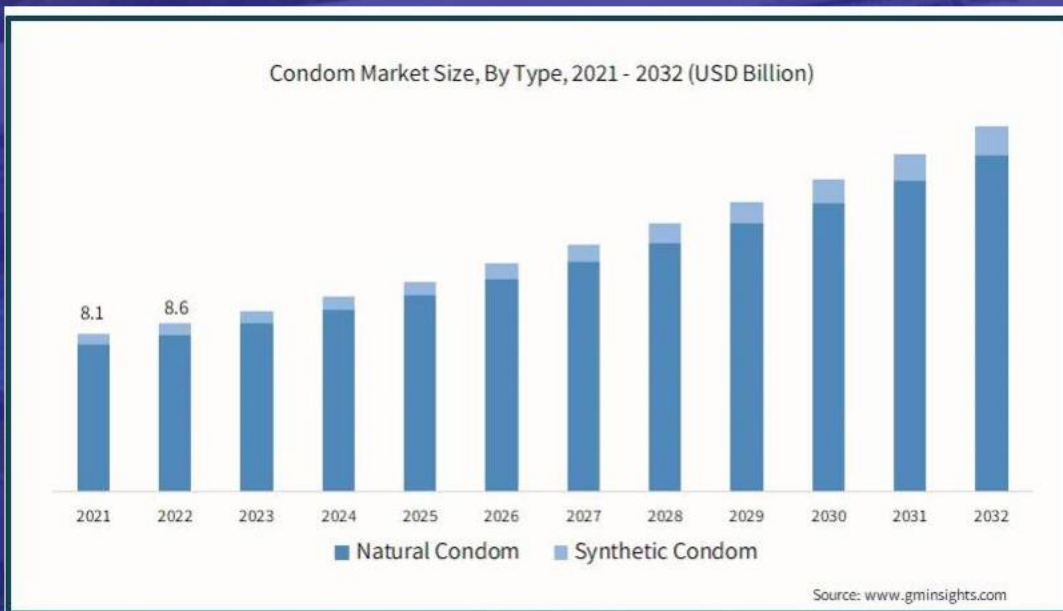
Видение:

Ведущий производитель латексных презервативов в России

Миссия:

Предоставление высококачественных и доступных презервативов.

АНАЛИЗ РЫНКА



Объем рынка презервативов по типам
в период с 2021 по 2032 гг.

- Размер мирового рынка: USD 5,30 млрд в 2023 году и, по оценкам, достигнет 5,79 млрд в 2024 году (Fortunebusinessinsights, 2024)
- Анализ российского рынка: рост производства презервативов на 3,8% до 35,5 млн штук в 2022 году.
- Спрос на презервативы в России сократился на 16% с начала 2022 года (Tadviser, 2022)
- В 2021 году продажи сократились на 7,2% в штуках и на 6,3% в рублях (Tadviser, 2022).
- Среди экспортеров презервативов в России - ООО "Рекитт Бенкизер Хелскер", ООО "Букаев.РУ", ИП Шагдарова ИНДИРА В. и др. "БУКАЕВ.РУ", ИП Шагдарова ИНДИРА В. и другие (Exportgenius.in, 2024).

ЦЕЛЕВОЙ РЫНОК

Z A V M E D

Демография: Взрослые в возрастной группе от 18 до 45 лет для всех полов, особенно в городских районах

Географический фокус: Крупные города России и потенциальные экспортные рынки

Психологические характеристики: Люди, заботящиеся о здоровье и уделяющие особое внимание безопасности и качеству

МАРКЕТИНГ-МИКС

Продукт:

Высококачественные тонкие латексные презервативы с возможностью выбора размера, текстуры (точечные и неточечные), Вкуса, предназначенные для представителей всех полов.

Цена:

Конкурентная стратегия ценообразования

Место:

Распространение через оптовиков, онлайн-сайты и розничные магазины.

Продвижение:

Программы повышения осведомленности о здоровье и рекламные кампании

ЗАВМЕД

ОБЗОР ПРОДУКЦИИ



Стандарты качества:

Производство тонких латексных презервативов будет соответствовать международным нормам безопасности и качества.

Варианты продуктов:

Предложение инновационных вариантов вкусов, текстур, размеров и особых свойств.

Упаковка:

Экологичные (пригодные для вторичной переработки), удобные и визуально привлекательные дизайны

ПРОИЗВОДСТВЕННЫЙ ПРОЦЕСС



Сырье:

Высококачественный латекс от надежных поставщиков.

Производство:

Передовое оборудование, обеспечивающее эффективное производство

Контроль качества:

Надлежащее тестирование с помощью современного лабораторного оборудования



ПРОИЗВОДСТВЕННЫЙ ПРОЦЕСС



ИНВЕСТИЦИИ РЕКВИЗИТЫ

Деятельность	Инвестиция
Машины и оборудование	140 000 000 руб.
Сырье (ежегодно)	800 000 000 руб.
Упаковочные машины	20 000 000 руб.
Лаборатория контроля качества	50 000 000 руб.
Складское оборудование	100 000 000 руб.
Строительство	1,000,000,000 руб.
Земля	200 000 000 руб.
Офисное оборудование	10 000 000 руб.
Реклама (первый курс)	100 000 000 руб.
Общие инвестиции	2,92 миллиарда рублей

ГОДОВОЙ ДОХОД

Допущения

- Завод будет выпускать около 250 миллионов штук презервативов в год
- Предполагается, что цена продажи одной единицы продукции составляет 14,4 руб.
- Годовой доход = Произведенные единицы * Цена продажи за единицу
- Годовая выручка = 250000000 единиц * 14,4 рубля за единицу = 3600000000 рублей или 3,6 миллиарда рублей.

Годовая стоимость

- Сырье на 800 миллионов рублей
- Упаковочные материалы на 400 миллионов рублей
- Зарплатные фонды на 240 миллионов рублей
- Разное и техническое обслуживание предполагается за 120 миллионов рублей
- Годовые затраты = сырье + упаковочные материалы + фонд заработной платы + техническое обслуживание и прочее
- Годовые затраты = 800 000 000 рублей + 400 000 000 рублей + 240 000 000 рублей + 120 000 000 рублей
- Годовая стоимость = 1560000000 рублей

ГОДОВОЙ ДОХОД

Z
A
V
M
E
D

Чистая прибыль до налогообложения

- Чистая прибыль до налогообложения = Годовая Выручка - Годовые затраты
- Чистая прибыль до налогообложения = 3600000000 - 1560000000 = 2040000000 руб.

Подходный налог

- Налог на прибыль = Чистая прибыль до налогообложения * 0,30
- Подходный налог = 2040000000 * 0,30 = 612000000 руб.

Чистая прибыль

- Чистая прибыль = Чистая прибыль до налогообложения - Налог на прибыль
- Чистая прибыль = 2040000000 - 612000000 = 1428000000 рублей.

СРОК ПОГАШЕНИЯ

Первоначальные инвестиции/Годовая чистая прибыль =
= 29200000000 рублей/14280000000 рублей.

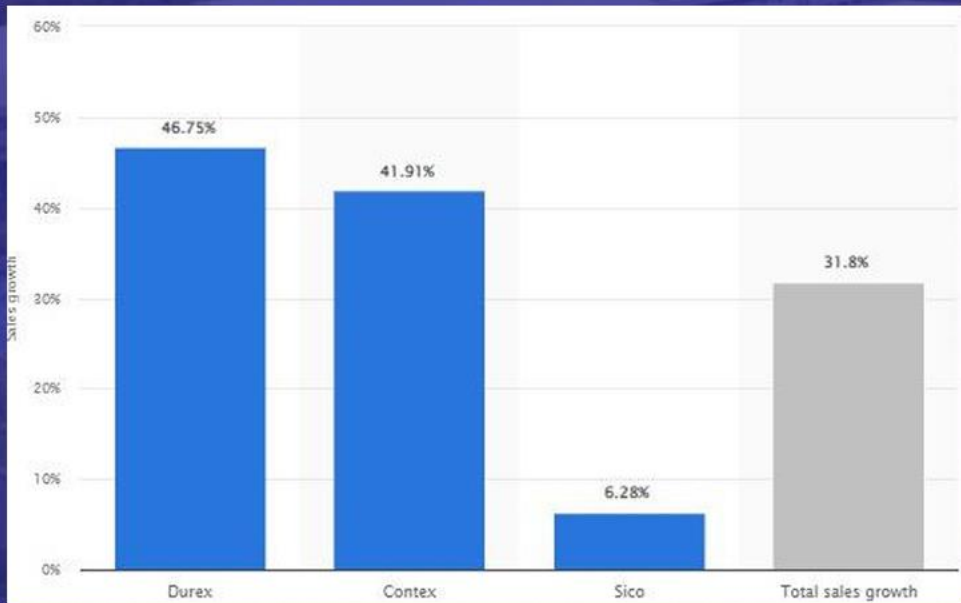
- Срок окупаемости = примерно 2,04 года

АНАЛИЗ РИСКОВ

ЗАВМЕД

- Презервативы относятся к классу 2b в зависимости от категории риска (Schmidt & Schmidt OHG, 2024)
- Рыночный риск может заключаться в изменении спроса и экономическом спаде
- Функциональные риски могут заключаться в нарушении цепочки поставок, а также в отказе оборудования
- Стратегии смягчения последствий включают диверсификацию и планирование на случай непредвиденных обстоятельств

КОНКУРЕНТНОЕ ПРЕИМУЩЕСТВО



Рост продаж презервативов после Вспышки COVID-19 в России
(Источник: Statista, 2023с)

- Среди брендов, продающих презервативы в России, - Luxe, Tumbler, Eros, Reflex, Sitabella и другие (Polyurethanecondom.com, 2024b).
- Самые высокие продажи презервативов в России во время вспышки коронавируса были отмечены для Durex (46,75%).
- Продажи Contex составили 41,91%, а Sico - 6,28%.
- Наш бренд будет отличаться превосходным качеством продукции, оптимизированным производственным процессом, сильным присутствием и маркетингом.

РЕГУЛИРОВАНИЕ И СОБЛЮДЕНИЕ

ЗАВМЕД

- Техническое исправление ISO 4074 для презервативов из натурального латексного каучука (Imdrf.org, 2024)
- Соблюдение российских и мировых стандартов
- Сертификация производства и безопасности, например, ISO 13485 (Schmidt & Schmidt OHG, 2024)
- Согласование с устойчивой практикой и управлением отходами

ОПЕРАТИВНЫЙ ПЛАН

Временная шкала	
Месяц 1-3	Приобретение земли и получение разрешений от регулирующих органов
Месяцы 4-6	Строительство и настройка завода
Месяцы 7-9	Установка машин и оборудования
Месяцы 10-12	Набор и обучение персонала
Месяц 13	Начало опытного производства
Месяц 14	Начало полномасштабного производства
Производственная мощность	
Год 1	250 миллионов единиц
Год 2	300 миллионов единиц
Год 3	350 миллионов единиц
Логистика	
Цепочка поставок	Партнерство с ведущими поставщиками сырья
Распространение	Контракты с крупными оптовыми и розничными торговцами
Транспорт	Парк автомобилей для доставки по всей стране

ЗАУМЕД

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Z A V M E D

- Представление комплексного бизнес-плана по производству высококачественных презервативов в России
- Эффективные стратегии операционной деятельности и управления рисками
- Сильные рыночные возможности и финансовые прогнозы
- Приверженность соблюдению нормативных требований и устойчивому развитию