



Название компании: ООО "ВИАС"

Адрес: 443010, г.Самара, ул.Чапаевская 232А Литер Б, оф. № 5

Телефон: +7 937 653 58 44

E-mail: viasalus@mail.ru

Директор: Плахотин Лев Игоревич

БИЗНЕС-ПЛАН

«СОЗДАНИЕ СЕРИЙНОГО ПРОИЗВОДСТВА РЕСУРСΟΣБЕРЕГАЮЩЕГО ОБОРУДОВАНИЯ ДЛЯ ДВИГАТЕЛЕЙ ВНУТРЕННЕГО СГОРАНИЯ»

Время окупаемости проекта: 18 месяцев.

Планируемый доход в год: 1 250 000 000 рублей.

Финансовые вложения: 50 000 000 рублей.

Составитель бизнес-плана: Плахотин Лев Игоревич

Контактные данные составителя: Тел.: +7 937 653 58 44; e-mail: viasalus@mail.ru

Дата составления документа: 05.08.2022 г.

г.Самара, 2022г.



1. Наименование бизнес-плана

Создание серийного производства ресурсосберегающего оборудования для двигателей внутреннего сгорания.

2. Наименование юридического лица

"ВИА САЛУС"

3. Правовая форма

Общество с ограниченной ответственностью.

4. Вид деятельности по бизнес плану (полное наименование)

Производство дополнительного электронного оборудования для двигателей внутреннего сгорания.

5. Вид деятельности по бизнес-плану (код ОКВЭД)

ОКВЭД 2: 29.31 Производство электрического и электронного оборудования для автотранспортных средств.

6. Дата регистрации

13.12.2012 г.

7. Адрес регистрации

Самарская область город Самара улица Чапаевская 232а литер б, офис 5.

8. Адрес фактический

Самарская область город Самара улица Революционная 70, стр.2, офис 208.

9. Контактные данные (телефон, факс, e-mail)

Тел.: +7 937 653 58 44; viasalus@mail.ru

10. Наличие инновационной составляющей бизнес проекта

На основе проведенных научно-исследовательских и опытно-конструкторских и технологических работ разработан Электронный Комплекс "ВИАС" повышающий коэффициент полезного действия двигателей внутреннего сгорания работающих на углеводородном топливе.

11. Направление инвестиций:

- Приобретение оборудования;
- Закупка материалов и комплектующих;
- Операционные расходы.

12. Начальное количество создаваемых новых рабочих мест по бизнес-плану на время инвестиционного периода:

15 мест.

13.Срок окупаемости проекта:

18 месяцев.

14.Заявление о конфиденциальности:

Строго конфиденциально, Инвестору.

ОГЛАВЛЕНИЕ

1. Резюме	стр.3
2. Анализ Рынка	стр.9
2.1. Описание положения дел в отрасли.	стр.9
2.2. Ёмкость рынка.	стр.10
2.3. Оценка перспектив развития рынка.	стр.10
2.4. Технология и продукция предприятия.	стр.11
2.5. Анализ конкуренции.	стр.12
2.6. SWOT-анализ.	стр.13
3. План маркетинга	стр.14
3.1. Сегментация потребителей.	стр.15
3.2. Организация сбыта продукции.	стр.15
3.3. Обоснование цены на производимую продукцию.	стр.15
3.4. Организация рекламной кампании.	стр.16
4. Производственный план	стр.16
4.1. Потребность в помещениях.	стр.16
4.2. Потребность в оборудовании. Расчет амортизации.	стр.17
4.3. Потребность в сырье и материалах.	стр.20
4.4. Производственная программа.	стр.25
5. Организационный план	стр.26
5.1. Описание бизнеса.	стр.26
5.2. Сведения о руководящем составе.	стр.26
5.3. Сведения о планируемом кадровом составе.	стр.27
6. Финансовый план	стр.28
6.1. Финансово - экономическое обоснование.	стр.28
6.2. Финансовые результаты реализации проекта.	стр.31
7. Анализ рисков	стр.33
7.1. Внутренние и внешние риски. Управление рисками.	стр.33
8. Календарный план	стр.34
9. Приложения	стр.36
Сертификат соответствия.	стр.36
Сертификат соответствия пожарной безопасности.	стр.37
Протокол натуральных испытаний.	стр.38
Акт исследования.	стр.41
10. Фото смонтированного оборудования	стр.42

1. РЕЗЮМЕ

Итоговые финансовые показатели бизнес-проекта.

№ п/п	Наименование	1 год	2 год	3 год
1.	Первоначальные вложения(руб.)	50 000 000	0	0
2.	Чистый дисконтированный денежный поток (NPV)(руб.)	-47285697	97023550	337357820
3.	Внутренняя норма доходности (IRR)	370%		
4.	Срок окупаемости с учетом дисконтирования(мес.)	17,85		
5.	Срок окупаемости без учета дисконтирования(мес.)	16,84		

Цель проекта

Производственные цели.

1. Организация серийного производства ресурсосберегающего электронного комплекса для двигателей внутреннего сгорания.
2. В течение 3 лет выйти на объем производства в 5000 единиц продукции для грузового автотранспорта в месяц.
 - 2.1. В течение 5 лет выйти на объем производства в 20000 единиц продукции для грузового автотранспорта в месяц.
3. Выйти на показатель локализации производства в 90% в течении 3 лет. Локализация производства позволит уменьшить затраты на закупку компонентов и снизить зависимость от поставок третьих лиц.
4. За счет повышения качества продукции увеличить гарантийный срок эксплуатации оборудования до 3 лет .
5. В течение 5 лет расширить линейку выпускаемой продукции до 30-50 единиц.

Маркетинговые цели

1. В течение 3 лет осуществить охват рынков РФ и ЕАЭС.
2. Организовать сеть региональных дилеров(представителей) и сервисных центров монтажа, обслуживания и ремонта выпускаемого оборудования.
3. В течение 5 лет выйти на зарубежные рынки сбыта. Приоритетные направления сбыта: Китай, Индия, Бразилия, ЮАР, Турция, Иран.

Научно-технические цели

1. В течение 3 лет осуществить разработку сложно повторяемого дизайна и конфигурации продукции для защиты от копирования.
2. В течение 5 лет расширить линейку выпускаемой продукции до 30-50 единиц.
3. В течение 3 лет повысить показатели ресурсосбережения выпускаемой продукции на 30%.
4. В течение 3 лет доработать и запустить в производство линию присадок в моторные и трансмиссионные масла на основе тефлона.

Сведения о предприятии

ООО "ВИАС" было основано в 2012 году с целью продвижения на рынок собственных разработок в сфере дополнительного оборудования для двигателей внутреннего сгорания и смазочных (антифрикционных) присадок в машинные масла.

На протяжении 10 лет проводились тестирования разработанных нашей компанией электронных комплексов и их модернизация.

Соответствие оборудования заявленным характеристикам подтверждено:

- Сертификатом соответствия No РОСС RU C-RU.НВ63.Н01555 от 17.03.2022 года на основании протокола испытаний No 32311.ИЛ01.СС2130 от 16.03.2022 года.

- Сертификатом соответствия пожарной безопасности No РОСС RU C-RU.32311.ОС01.ПБ01.0623 от 03.08.2022 года на основании протокола испытаний No 32311.ИЛ01.ПБ0810, ПБ0811 от 02.08.2022 года.

- Протоколом натуральных испытаний электронного комплекса "ВИАС" No 001 от 17.07.2018г. Испытания проводились таксомоторной компанией ООО "МОТОР СИТИ" на улицах города Самары.

- Актом исследования комплекса оборудования для дизельных двигателей грузовых автомобилей от 13.11.2018 г. Испытания проводились на автомобиле Камаз 55102 на базе ООО "Волгопродмонтаж".

В последние годы осуществлялось изготовление и продажа электронных комплексов для легкового автотранспорта. В 2022 году принято решение сосредоточить все усилия на производстве и продаже оборудования для крупногабаритного автотранспорта.

В марте 2022 году заключен договор поставки с ООО "Механики"(Кемеровская область - КУЗБАСС) на поставку 30 Электронных Комплексов "ВИАС" для крупногабаритного транспорта(самосвалы Scania).

Посмотреть примеры установки оборудования можно по ссылке <https://viassamara.ru/work> или отсканировав



QR-код:

Основные финансовые показатели юридического лица в 2022 г.

№ п/п	Показатели	1 квартал	2 квартал	3 квартал
1.	Выручка, руб.	0	588000	0
2.	Расходы, руб.	2070	506087	49059
3.	Прибыль, руб.	0	81913	0

Краткое описание товаров, ценовая политика

Основным видом деятельности является производство ресурсосберегающих электронных комплексов для двигателей внутреннего сгорания.

Электронный Комплекс "ВИАС"

1. Электронный воздушный преобразователь для ДВС "ENZO-IP" предназначен для использования на двигателях внутреннего сгорания - автомобильных, мотоциклетных, лодочных, иных. Модель предназначена для установки в патрубок воздушного фильтра.



Результаты применения:

- Увеличение мощности от 10 до 15%
- Сокращение выбросов CO, HC, NOx до 40%
- Сокращение расхода топлива от 10 до 16%

2. Электронный топливный преобразователь для ДВС "ELAF" предназначен для использования на всех типах двигателей внутреннего сгорания работающих на любом виде топлива, кроме метана (природного газа). "ELAF" выполнен в виде неразборного моноблока и монтируется под капотом в топливную магистраль.



Результаты применения:

- Увеличение мощности от 8 до 12%
- Сокращение выбросов CO, HC, NOx до 40%
- Сокращение расхода топлива от 10 до 16%

Розничные цены

№	Наименование	Цена	Себестоимость	Прибыль	Цена конкурентов (газобаллонное оборудование)
1.	ЭК "ВИАС" для грузовых ТС	120 000	54 849	65 151	500 000

Оптовые цены

№	Наименование	Цена	Себестоимость	Прибыль	Цена конкурентов (газобаллонное оборудование)
1.	ЭК "ВИАС" для грузовых ТС	96 000	54 849	41 151	400 000

Рынки сбыта

Основными рынками сбыта являются горнодобывающая, строительная и транспортная отрасли:

№ п/п	Наименование	Количество
1.	Горнодобывающие предприятия	243
2.	Строительные компании	18849
3.	Транспортные организации	188
ИТОГО:		19280

Парк грузовиков в России насчитывает около 2 620 000 единиц.

В Самарской области на 2022 год зарегистрировано 1874 автобуса и 14776 грузовых автомобилей.

Краткое описание стратегии развития бизнеса

В связи с отсутствием конкуренции, в рамках стоимости и эксплуатационных характеристик выпускаемого оборудования, выбрана наступательная стратегия развития. В течение первых трёх - пяти лет запланировано освоение рынков РФ и ЕАЭС в ключевых сферах сбыта производимой продукции. Параллельно с увеличением спроса будут расширяться производственные мощности. Дальнейшее расширение рынков сбыта предполагает выход на внешние рынки вне ЕАЭС. С целью пресечения изготовления контрафакта, запланирована организация совместных предприятий в странах на территории которых организован спрос.

Как итог, наша компания должна стать международной организацией с множеством совместных производств в различных странах и мозговым(инновационным) центром в России.

Риски

№ п/п	Риск	Фактор риска	Меры по предотвращению (минимизации) риска
Внешние риски			
1.	Подорожание сырья и комплектующих;	низкий	Формирование товароматериальных запасов; локализация производства.
2.	Резкое падение спроса на продукцию;	низкий	Создание резервного фонда предприятия.
3.	Политика правительства(закрытие границ);	средний	Максимальный охват внутренних рынков РФ и ЕАЭС.
4.	Изменение требований потребителей;	средний	Гибкий подход к внедрению изменений в выпускаемую продукцию.
5.	Действие конкурентов(создание аналогов);	высокий	Патентование технологии; непрерывная модернизация и повышение качества выпускаемой продукции.
6.	Воздействие третьих лиц.	низкий	Правовая защита интеллектуальной собственности и охрана производства.

Внутренние риски			
7.	Поломка оборудования	средний	Использование марок оборудования позволяющих оперативно производить ремонт техники в РФ; дублирование критической в использовании техники; возможность размещения заказов на элементы продукции на иных предприятиях
8.	Срыв поставок сырья	низкий	Формирование товароматериальных запасов; локализация производства.
9.	Заболевание работника	средний	Дублирование функций сотрудников предприятия; наличие запасов производимых элементов по критически важным позициям.
10.	Травматизм	низкий	Соблюдение норм и правил безопасности; регулярный инструктаж сотрудников по технике безопасности.
11.	Ухудшение качества продукции	низкий	Технический контроль всех стадий изготовления продукции; дополнительное тестирование продукции перед отправкой заказчиком.

Необходимые инвестиции в бизнес-проект

№ п/п	Направление инвестиций	Источник средств		Всего	
		Собственные	Привлеченные		
			Гранты/субсидии		Займы, кредиты
1.	Основные средства			0	
1.2.	Оборудование	-	24372670	24372670	
2.	Сырье и материалы	-	10885950	10885950	
3.	Прочие расходы	-		0	
3.1.	Накладные расходы	-	1633520	1633520	
3.2.	Услуга построения отдела продаж	-	750000	750000	
3.3.	Программное обеспечение	-	514600	514600	
3.4.	Операционные затраты инвестиционного периода	-	10074058	10074058	
3.5.	Налоговые платежи в инвестиционный период	-	1461150	1461150	
ИТОГО:				49691948	

 Срок окупаемости бизнес-проекта - **18 месяцев.**

Описание инновационной составляющей бизнес плана

Инновационная составляющая заключается в разработанной технологии повышения уровня КПД двигателей внутреннего сгорания. Несмотря на наличие на рынке аналогов, ни один из них не дает той степени ресурсосбережения, как электронный комплекс выпускаемый нашей компанией.

Уникальность нашей разработки состоит в её универсальности. Оборудование может применяться на всех видах транспорта и иной техники работающих на углеводородном топливе. К основным преимуществам ЭК "ВИАС" можно отнести низкую стоимость по сравнению с ГБО, простоту монтажа/демонтажа и эксплуатации, короткий срок окупаемости.

Бюджетная эффективность

Валовая сумма уплаты налогов за период реализации бизнес проекта (3 года) составляет 558 849 429 рублей.

Социальная эффективность

В первый год работы предприятие создаст 15-25 рабочих мест.

Общественная полезность

Согласно Акта исследования комплекса оборудования для дизельных двигателей грузовых автомобилей от 13.11.2018 г. на автомобиле Камаз 55102 на базе ООО "Волгопродмонтаж" вредные выбросы сократились в 18 раз и экологический стандарт автомобиля перешел из ЕВРО-0 в стандарт ЕВРО-5.

Продукция предприятия, при повсеместном внедрении позволит существенно сократить выбросы выхлопных газов в атмосферу.

2. АНАЛИЗ РЫНКА

2.1. Описание положения дел в отрасли

Цены на энергоресурсы год от года неуклонно растут. Фактор роста цен на топливо отражается на стоимости производства и транспортировки товаров и как результат сказывается на конечных потребителях товаров и услуг. Согласно данным компании KROMANN (<http://www.kromann.ru/>) с 2014 по 2020 год рост цен на бензин, в среднем составил 37%, т.е. по 6,14% в год, на дизель 41,7%, т.е. около 7% в год.

В условиях глобального экономического кризиса, оптимизация расходов на горюче-смазочные материалы является одним из ключевых факторов влияющих на развитие, как отдельных предприятий, так и некоторых секторов экономики в целом, в частности транспортного сектора экономики.

Компания "ВИАС" разработала электронный комплекс, позволяющий повысить эффективность расходования топлива на двигателях внутреннего сгорания за счет увеличения их производительности. Разработанный электронный комплекс подходит как для транспортных средств и погрузочной техники, так и для генераторов электроэнергии работающих на углеводородном топливе.

По данным аналитического агентства "Автостат" российский автопарк за период 2010-2020 гг. вырос на 30%. В начале 2010 года объем всех транспортных средств составлял 43,9 млн. ед., а в 2020 году он увеличился на практически на 15 млн. и составил 58,7 млн. ед.

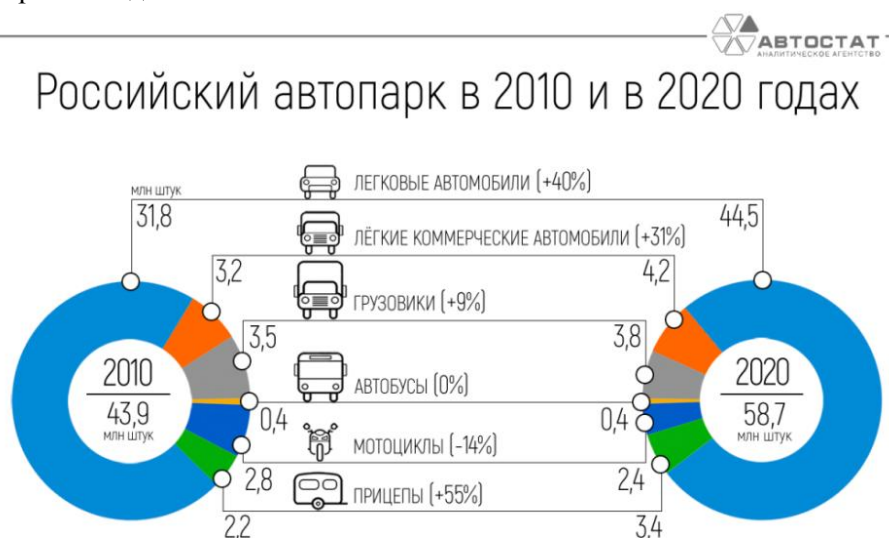
Рост показали практически все сегменты автопарка кроме мотоциклов и автобусов. При этом количество мотоциклов уменьшилось на 14% до 2,4 млн. ед., а автобусы на которых приходится самая малая доля в общем автопарке остаются на прежнем уровне в 0,4 млн. ед.

Самую большую долю в автопарке транспортных средств занимают легковые автомобили: за 10 лет их количество увеличилось с 31,8 до 44,5 млн. ед.

На дорогах России стало больше коммерческого автотранспорта: по состоянию на начало 2020 года их насчитывалось 4,2 млн ед., что в свою очередь на 31% больше по сравнению с 2010 годом. Грузовые автомобили демонстрируют более скромный рост (+9%), при этом их численность также выросла, хоть и не значительно: с 3,5 до 3,8 млн ед.

По мнению различных экспертов, изменение структуры российского автопарка говорит о степени развития автомобилизации населения (прирост количества легковых автомобилей) и налаживания различных коммерческих связей а также индивидуальных проектов (увеличение количества коммерческого автотранспорта и прицепов).

"Российский автопарк 2020: динамика изменений за 10 лет".



Источник: AUTOSTAT-RADAR, данные на 1 января указанного года

Несмотря на увеличение коммерческого автотранспорта в целом, приведенные выше данные говорят о высокой степени изношенности автопарков, в особенности грузовиков и автобусов. Чем выше изношенность транспорта, тем больше затрат на ГСМ несут организации. Именно эту проблему решает электронный комплекс "ВИАС".

2.2. Ёмкость рынка

Исходя из логики стремления транспортных компаний к оптимизации затрат на ГСМ, а также повышения привлекательности компаний при найме водителей(такси), премиальным сегментом рынка сбыта нашей продукции является коммерческий автотранспорт.

В Самаре на 2022 год насчитывается около 16,5 тысяч единиц крупногабаритного транспорта коммерческого пользования задействованного в грузовых и пассажирских перевозках. В соответствии с вышеприведенными показателями емкость автотранспортного рынка Самары составляет 1 млрд. 584 млн. рублей.

Общее количество крупногабаритного коммерческого автотранспорта в России составляет около 2,6 млн. единиц. Ёмкость рынка коммерческого автотранспорта в России составляет около 250 млрд. рублей. Всего в мире насчитывается около 235млн. единиц коммерческого автотранспорта не включая трехколесный и двухколесный транспорт. Ёмкость мирового рынка коммерческого автотранспорта составляет около 12 трлн. 345 млрд. рублей.

2.3. Оценка перспектив развития рынка

В России продолжают думать о том, что нужно ощутимо увеличить транспортный налог для владельцев так называемых «неэкологичных» автомобилей. Речь идёт об увеличении ставок для собственников транспорта экокласса «Евро-3» и ниже.

С соответствующим предложением выступает Минпромторг. По данным «Коммерсанта», речь идёт только о коммерческом транспорте. Эту инициативу ведомство планирует в ближайшее время отправить на рассмотрение в Минтранс.

В Минпромторге отметили, что в России насчитывается свыше 3 млн коммерческих машин экокласса «Евро-3» и ниже. По данным ГИБДД, в стране немало неэкологичных легковых автомобилей. Так, из 47,4 млн (это общее количество), на машины класса «Евро-0» приходится 2,1 млн экземпляров, на «Евро-1» – 651,5 тыс. машин, на «Евро-2» – 2,6 млн шт., а на «Евро-3» – 4,8 млн шт. То есть в общей сложности на их долю приходится не менее 21,5% (больше чем пятая часть всего легкового автопарка РФ). Отметим, у 14,3 млн автомобилей экологический класс на данный момент не установлен.

Глава комитета по транспорту и строительству Госдумы Евгений Москвичев выступил с более радикальной, чем у Минпромторга идеей: ввести запрет на коммерческие автомобили экоклассов «Евро-0» и «Евро-1». Он отметил, что таким машинам сейчас по 35-37 лет. По подсчётам ГИБДД, в России зарегистрировано 397,2 тыс. грузовиков «нулевого» экокласса, около 89 тыс. машин – первого, 576,8 тыс. – второго и примерно 1 млн – третьего. Ещё у 2,6 млн. тяжеловозов класс не определён.

Обозначенные выше инициативы Минпромторга сулят владельцам коммерческого автотранспорта дополнительные расходы и как следствие понижение рентабельности бизнеса. Однако данную проблему решает разработанное нашей компанией оборудование. Согласно проведенным испытаниям на автомобиле Камаз 55102 2006 года выпуска стандарта Евро 0 после установки оборудования вредные выбросы сократились в 18 раз и составили норму показаний стандарта Евро 5.

Исходя из вышеизложенного можно сделать вывод, что спрос на продукцию выпускаемую нашей компанией будет планомерно расти.

В связи с обширностью применения разработанной технологии оптимизации расхода топлива на углеводородных двигателях, а также непрерывным ростом цен на топливо, перспектива охвата рынков близлежащих к транспортному более чем очевидна. В ближайшей перспективе планируется охват следующих рынков сбыта: транспортная отрасль, строительная отрасль, агропромышленная отрасль, энергетическая отрасль (производство и эксплуатация газовых и дизельных электрогенераторов и электростанций).

2.4. Технология и продукция предприятия

Основным видом деятельности является производство ресурсосберегающих электронных комплексов для двигателей внутреннего сгорания.

Электронный Комплекс "ВИАС"

1. Электронный воздушный преобразователь для ДВС "ENZO-IP" предназначен для использования на двигателях внутреннего сгорания - автомобильных, мотоциклетных, лодочных, иных. Модель предназначена для установки в патрубок воздушного фильтра.



Результаты применения:

- Увеличение мощности от 10 до 15%
- Сокращение выбросов CO, HC, NOx до 40%
- Сокращение расхода топлива от 10 до 16%

2. Электронный топливный преобразователь для ДВС "ELAF" предназначен для использования на всех типах двигателей внутреннего сгорания работающих на углеводородном топливе. "ELAF" выполнен в виде неразборного моноблока и монтируется под капотом в топливную магистраль.



Результаты применения:

- Увеличение мощности от 8 до 12%
- Сокращение выбросов CO, HC, NOx до 40%
- Сокращение расхода топлива от 10 до 16%

Каждый из указанных выше компонентов, можно монтировать на ДВС по отдельности, однако максимальный результат достигается при их комплексном использовании.

Электронный комплекс "ВИАС" производится в трёх основных модификациях:

- для мотоциклетного транспорта;
- для легкового автотранспорта;
- для грузового автотранспорта.

Конструкция комплекса позволяет производить модификацию под любой вид транспорта и иной техники работающей на углеводородном топливе.

Отличительными особенностями ЭК "ВИАС" являются:

- низкая стоимость (на 70 - 416% дешевле по сравнению с установкой газобаллонного оборудования);

- простота монтажа (не вносятся изменения в конструкцию двигателя, возможность самостоятельной установки оборудования по инструкции);
- лёгкий демонтаж;
- компактность (монтируется под капот, не требует дополнительного места в салоне или багажном отделении);
- низкие временные затраты (не требует регистрации в МРЭО);
- долговечность (срок службы не менее 5 лет, а при плановом Т.О. срок службы не ограничен);
- адаптивность (устройство комплекса и схема монтажа позволяет установить оборудование на любой двигатель внутреннего сгорания);
- экономичность (возможность перехода на топливо с более низким октановым числом);
- быстрая окупаемость (от 1,5 месяцев до 1,5 лет, в зависимости от интенсивности эксплуатации транспорта);

2.5. Анализ конкуренции

Основными компаниями-конкурентами являются компании-производители и компании-установщики газобаллонного оборудования. Репутация у компаний-установщиков ГБО по Самаре варьируется от 2 до 4 баллов по 5-ти бальной шкале. Цены на оборудование с установкой выше чем у нашей компании на 70-80 % для легкового автотранспорта и на 416 % для грузового автотранспорта.

Сравнительный анализ стоимости установки ГБО и ЭК "ВИАС" на грузовой автотранспорт.

№	Наименование	Цена с установкой	Наименование	Цена с установкой	Разница по цене в %
1.	ГБО Метан газодизель	500 000 руб.	ЭК "ВИАС"	120 000 руб.	416

Из сильных сторон компаний-установщиков ГБО можно выделить следующие:

- всеобщая известность устанавливаемого оборудования;
- надежность эксплуатации ГБО;
- быстрая окупаемость ГБО.

Слабые стороны:

- высокая стоимость;
- требуется дополнительное место для установки;
- внесение изменений в конструкцию двигателя;
- повышение износа двигателя;
- требуется регистрация ГБО в МРЭО(дополнительные временные и финансовые затраты);
- доступность АГЗС (в Самаре АГЗС меньше чем АЗС в 3,6 раза).

Преимущества нашей продукции

На данный момент конструкция ЭК "ВИАС" тщательно проработана, оборудование прошло лабораторные и натуральные испытания на легковом и грузовом автотранспорте. Получен сертификат соответствия, сертификат пожарной безопасности, имеется 2 патента на опытные модели, получены заверенные Акт исследования и Протокол натуральных испытаний от двух коммерческих организаций. Оборудование готово к серийному выпуску.

Уникальность нашей разработки состоит в её универсальности. Оборудование может применяться на всех видах транспорта и иной техники работающих на углеводородном топливе. К основным преимуществам ЭК "ВИАС" можно отнести низкую стоимость по сравнению с ГБО, простоту монтажа/демонтажа и эксплуатации, короткий срок окупаемости.

2.6. SWOT-анализ

<p align="center">ООО "ВИАС"</p>	<p>Возможности</p> <ul style="list-style-type: none"> • возможность занять лидирующие позиции на рынке Самарской области, Российской Федерации и мировом рынке ресурсосберегающих комплексов для ДВС ; • благоприятная экономическая среда в стране и в мире; • возможность планового выпуска новой продукции. 	<p>Угрозы</p> <ul style="list-style-type: none"> • появление копий(аналогов) выпускаемого оборудования; • оплаченные конкурентами негативные отзывы о продукции.
<p>Сильные стороны предприятия</p> <ul style="list-style-type: none"> • высокий профессионализм; • новизна продукции; • хорошая упаковка; • высокая ёмкость рынка с общей положительной динамикой; • высокая степень доступности комплектующих; • низкая цена продукции. 	<p>Поле «сила и возможности». Стратегия развития предприятия предполагает взрывной рост продаж в первые шесть месяцев с начала серийного выпуска оборудования, с последующим наращиванием объёма продаж. Доступность комплектующих, низкая оптовая и розничная цена реализации продукции, а также благоприятная экономическая среда - все это позволит занять первые позиции на рынке оптимизации расхода топлива и повышения экологических стандартов технических средств потребляющих углеводородное топливо.</p>	<p>Поле «сила и угрозы». Стратегия развития бизнеса предполагает постоянную модернизацию и улучшение эксплуатационных характеристик выпускаемой продукции, что позволит находиться на 2 шага впереди конкурентов копирующих наше оборудование. Патентование выпускаемого оборудования также затруднит быстрое копирование конкурентами. Маркетинговая стратегия, в качестве одного из пунктов, включает в себя постоянную популяризацию выпускаемой продукции, что послужит нивелированию негативных рекламных компаний конкурентов.</p>
<p>Слабые стороны предприятия</p> <ul style="list-style-type: none"> • отсутствие рекомендаций; • отсутствие узнаваемости продукции; • средняя степень недоверия к продукции; • потребность в инвестициях; • человеческий фактор. 	<p>Поле «слабости и возможности». Гибкая стратегия развития учитывает конкурентные преимущества предприятия и стоящие перед ним угрозы. Подробный бизнес-план позволит получить необходимые инвестиции. Грамотная кадровая политика и профессионально организованный производственный процесс гарантируют минимизацию человеческого фактора на предприятии. Популяризация выпускаемой продукции и поэтапное расширение спектра выпускаемых образцов позволит предприятию планомерно увеличивать продажи и охватывать новые рынки сбыта в течении ближайших 10-20 лет.</p>	<p>Поле «слабости и угрозы». Выгодные условия приобретения оборудования позволят преодолеть недоверие и получить благоприятный отклик пользователей, что создаст положительный образ предприятия. Получение инвестиций и организация серийного выпуска оборудования позволит обеспечить высокое качество выпускаемой продукции с несколькими степенями защиты, что вкупе с патентованием затруднит копирование.</p>

3. ПЛАН МАРКЕТИНГА

<p>Продукт (требуемые качества) ЭК "ВИАС" для транспортных средств обладает следующими характеристиками: - экономия расхода топлива от 20%; - снижение вредных выбросов до 18 раз; - окупаемость вложений на коммерческом транспорте - до 5 месяцев, на частном транспорте - до 1,5 лет. - производится в трёх основных модификациях: 1. для мотоциклетного транспорта 2. для легкового автотранспорта 3. для грузового автотранспорта</p>	<p>Цены Ближайшими конкурентами нашей компании по экономической отдаче от установки дополнительного оборудования на ДВС являются производители и установщики газобаллонного оборудования (ГБО). Цены установленные на нашу продукцию на 70-416% ниже, чем у конкурентов. При этом экономический эффект от установки нашего оборудования сравним с эффектом от установки ГБО.</p>
<p>Каналы сбыта</p> <p>I. Прямые продажи 1. Сайт компании: https://viassamara.ru/ 2. Страничка компании: https://vk.com/viassamara 4. Сайт на tiu.ru 5. Объявления на avito.ru 6. Заключение договоров поставки с коммерческими организациями посредством отдела продаж.</p> <p>II. Через посредников 1. Заключение дилерских договоров с автосервисами грузового и легкового автотранспорта. 2. Заключение договоров регионального представительства.</p>	<p>Продвижение и реклама</p> <p>I. Продвижение 1. Автоблоггеры на YouTube: - Ильдар Сибгатуллин (Ильдар Авто-подбор) - Жекич Дубровский - Гурам Инцкирвели (DSCOff) - Большой тест-драйв - ГАРАЖ 54 2. Странички в социальных сетях: - Vk, Яндекс.Дзен, Одноклассники, Yappy, TikTok. 3. SEO продвижение сайта https://viassamara.ru/ и https://vk.com/viassamara; 4. Проведение презентаций-фуршетов для руководителей подразделений и директоров компаний потенциальных заказчиков.</p> <p>II. Реклама 1. Рекламная кампания со ссылками на сайт https://viassamara.ru/ в Яндекс директ и Google Ads 2. Рекламные объявления в социальных сетях: Vk, Яндекс.Дзен, Одноклассники, Yappy, TikTok. 3. Реклама на задних окнах легковых такси, среднегабаритном транспорте (газель и т.п.), автобусах. 4. Промо-акции на автозаправочных станциях: раздача рекламных листовок.</p>

Потребителю предлагается приобретение ресурсосберегающего оборудования ЭК "ВИАС" для транспортных средств. ЭК "ВИАС" позволяет сократить затраты владельцев транспортных средств на топливо и повысить экологический стандарт. Предлагаемый потребителю товар позволяет существенно экономить средства на топливе и экологических сборах. Мы предлагаем, как поставку оборудования, так и услуги по его монтажу и дальнейшему обслуживанию. Также предлагаем обучение персонала организаций-заказчиков обслуживанию и монтажу/демонтажу оборудования.

3.1. Сегментация потребителей

<p><i>Демографический признак:</i></p> <ul style="list-style-type: none"> • Количество автотранспортных средств на душу населения • Транспортные услуги по перевозке грузов и пассажиров 	<p><i>Географический признак:</i></p> <ul style="list-style-type: none"> • г. Самара, РФ, ЕАЭС, Индия, Китай, Бразилия, Индонезия.
<p><i>Поведенческий признак:</i></p> <ul style="list-style-type: none"> • Стремление сэкономить денежные средства; • Лояльность к техническим новинкам. 	<p><i>Психологический признак:</i></p> <ul style="list-style-type: none"> • Руководство выгодой.
<p>2 основные категории потребителей:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Коммерческие организации заинтересованные снижении затрат на ГСМ и техническое обслуживание транспортных средств, такие как горнодобывающие компании, транспортные компании, строительные организации, организации задействованные в уборке урожая и другие. • Частные лица заинтересованные в снижении затрат на топливо, а также в улучшении технико-эксплуатационных характеристик транспортных средств для личного и коммерческого использования; 	

3.2. Организация сбыта продукции

Каналы сбыта

- Онлайн-продажи:

1. Сайт компании: <https://viassamara.ru/>;
2. Страничка компании: <https://vk.com/viassamara>;
4. Страничка на tiu.ru;
5. Объявления на avito.ru.

- Через посредников:

1. Сеть региональных дилеров(представителей);
2. Автосервисы грузового и легкового автотранспорта.

- Прямые продажи B2B.

Указанные выше каналы сбыта позволяют максимально охватить аудиторию потенциальных потребителей выпускаемой продукции. Онлайн-продажи наименее затратны и охватывают большую аудиторию. Продажи через автосервисы позволяют нарабатывать опыт монтажа оборудования на различные марки автомобилей, выявлять скрытые угрозы. Прямые продажи организациям составляют основную часть реализации продукции.

3.3. Обоснование цены на производимую продукцию

Розничные цены

№	Наименование	Цена	Себестоимость	Прибыль	Цена конкурентов (газобаллонное оборудование)
1.	ЭК "ВИАС" для грузовых ТС	120 000	54 849	65 151	500 000

Оптовые цены

№	Наименование	Цена	Себестоимость	Прибыль	Цена конкурентов (газобаллонное оборудование)
1.	ЭК "ВИАС" для грузовых ТС	96 000	54 849	41 151	400 000

Наценка на ЭК "ВИАС" по розничной цене для грузовых транспортных средств составляет 120%. Данное обстоятельство продиктовано тем, что цена конкурентов на оборудование для грузовых автомобилей, сравнимое по экономическому эффекту с нашим, несравнимо высока. В связи со столь высокой ценой на газобалонное оборудование для грузовиков наша компания считает обоснованной наценку в 120% по отношению к себестоимости продукции, т.к. наша цена ниже, чем у конкурентов более чем в 4 раза.

3.4. Организация рекламной кампании и ориентировочный объем затрат на ее проведение

Для привлечения покупателей проводятся следующие мероприятия:

- разработан и размещен сайт в сети интернет (<https://viassamara.ru/>)
- разработан и размещен сайт в сети интернет на платформе Alibaba.com (https://viasalus.trustpass.alibaba.com/?spm=a2700.shop_cp.88.14)
- разработана и размещена страница в социальной сети Vk (<https://vk.com/viassamara>)

Для привлечения покупателей планируется проведение следующих мероприятий:

- разработка и размещение сайтов в сети интернет на платформах Яндекс.Дзен, Одноклассники, Yappy, TikTok;
- продвижение продукции через авто-блогеров в сети интернет, путем предоставления образцов продукции с их последующим тестированием и составлением развернутых отзывов по применению;
- регулярное проведение промо-акций на автозаправочных станциях: раздача рекламных листовок водителям;
- регулярное проведение презентаций-фуршетов для руководителей подразделений и директоров компаний потенциальных заказчиков нашей продукции.

№	Рекламный канал	Расход в месяц
1.	https://viassamara.ru/	80000
2.	Социальные сети: Vk, Яндекс.Дзен, Одноклассники, Yappy, TikTok	120000
3.	Автоблогеры на Youtube(работа по бартеру)	100000
4.	Проведение презентаций-фуршетов	70000
5.	Изготовление рекламной продукции (визитки, флаеры, логотипы, штендеры, вывески и т.п.)	24000
Общий бюджет затрат на рекламу составляет:		394000

4. ПРОИЗВОДСТВЕННЫЙ ПЛАН

4.1. Потребность в помещениях для ведения бизнеса.

Характеристики производственного помещения:

1-й этаж; площадь: 740 м²; освещение, отопление, водоснабжение; санузел; подведённая мощность 65 кВт с возможностью увеличения до 150 кВт; удобные подъездные пути для крупногабаритного транспорта.

Адрес: Самарская область, г. Новокуйбышевск, ул. Энергетиков, д. 1.

Характеристика помещения				
№	Назначение	Площадь м ²	Правовое основание использования (собственное, аренда)	Сумма руб.
1.	Производственное	250	Аренда	140 000
ИТОГО АРЕНДА (в мес.):				140 000

Характеристики офисного помещения:

Центральный район Самары, парковочная площадка, 1-2 этаж, площадь 40-50 м², кондиционер, интернет.

Адрес: Самарская область, г. Самара, ул. Революционная, д. 70 стр. 2, офис 213.

Характеристика помещения				
№	Назначение	Площадь м ²	Правовое основание использования (собственное, аренда)	Сумма аренды руб./ месяц
2.	Офисное	45	Аренда	30000
ИТОГО АРЕНДА (в мес.):				30000

4.2. Потребность в оборудовании. Расчет амортизации.

Производство

№	Наименование	Назначение	Кол-во	Цена с НДС	Амортизация руб./мес.
1.	Термопласт автомат EDIA Small 80	Печать деталей электродов озонаторов и корпусов блоков питания	1	8208000	68400
1.1.		Монтаж, запуск, обучение персонала(1 неделя)	1	168 000	
2.	ТОКАРНЫЙ СТАНОК С ЧПУ KMT серии KE. ПРОИЗВОДИТЕЛЬ – QZ (Китай). KE36 750/1000/1500	Изготовление штуцеров	1	3238000	26983
3.	Промышленный Вертикально-сверлильный станок В-1835G/400	Сверление отверстий в корпусах под блоки электроники а также сверление отверстий в крепежных пластинах под установку блоков на авто.	1	673600	5613
4.	Станок фрезерный PROMA FNS-55PD	Обработка паза под гаечный ключ на штуцерах под активаторы, доработка матрицы для литья.	2	2859520	23829
5.	Лазерный гравер маркиратор G-MARK® EXPERT	Маркировка изделий (изготовитель, серия, номер, дата...)	2	960000	8000
6.	Инверторная установка Brima TIG-315P AC/DC 380V HF 0005684	Сварка корпусов активаторов и электродов озонаторов	1	88000	1467
7.	Инверторный сварочный полуавтомат Aurora PRO OVERMAN 200 Mosfet 13709		2	71800	1197
8.	3D принтер Creality HALOT MAX art.138641 (область печати: 293x165x300мм)	Печать и тестирование корпусов под различные конфигурации ДВС перед изготовлением пресс-форм.	2	700000	11667
9.	Принтер этикеточный	Маркировка упаковки штрих-	2	536600	4472

	Intermec PM4i с RFID	кодом			
10.	Антистатическая аналоговая паяльная станция Analog 60 A	Пайка электронных компонентов	10	272000	4533
11.	Точило Metabo BS 175 601750000	Обработка корпусов изготовленной продукции перед покраской	4	147200	4089
12.	Аккумуляторный шуруповерт DeWALT DCD710C2 [DCD710C2-KS]	Монтаж корпусов и электроники	20	232000	9667
13.	Дрель Metabo BE 650 600360930	Работы по монтажу на патрубки ДВС	2	13500	375
14.	Болгарка (УШМ) Metabo W 9-125 600376010	Подрезка и зачистка заготовок под блоки	2	19160	532
15.	Вакуумный смеситель для смол	Заливка электроники эпоксидным составом и компаундом	4	742400	12373
16.	Универсальный набор инструмента King Topu в выдвижном ящике, 219 предметов 911-000CR	Обслуживание оборудования	1	101400	845
17.	Стол верстак слесарный ВД2-1.9 металлический с двумя драйверами, 1900 мм, Металл Завод	Стол для сборочных мест	22	1219900	10166
18.	HP Pavilion TG01-2023ur, AMD Ryzen 5 5600G, DDR4 16ГБ, 512ГБ(SSD), NVIDIA GeForce RTX 3060 - 12288 Мб, CR, Free DOS 3.0, черный [475b8ea]	Моделирование, обработка и хранения данных	6	780000	13000
19.	Операционная система Windows 10	Работа с данными	6	26400	
20.	Пакет MS-Office для бизнеса	Составление и обработка документов	6	174000	
21.	Антивирус Касперский	Защита ПО	6	6000	
22.	Стеллаж металлический 4 полки, 2000x700x400 мм, Промет MS STRONG	Хранение изделий, деталей, инструментов	50	240000	2000
23.	Шкаф инструментальный СШИ.Н-01.00.02, металлический, Святогор	Хранение бытовой химии, вспомогательных инструментов	6	81600	680
24.	Шкаф для одежды ШРС 11-300	Хранение одежды работников	20	144000	1200
25.	СГП-9007 Скамья со спинкой гардеробная (пластик)	Скамьи для раздевалки	6	22200	185
26.	МФУ Xerox VersaLink C7030 с дополнительным лотком и тумбой	Печать проектной и иной документации	1	460000	7667

27.	Стул с подлокотниками Промет Industrial	Сидения для работников	22	814000	13567
28.	КОСТЮМ МУЖСКОЙ ЛЕТНИЙ ГОРОД (КУРТКА И ПОЛУКОМБИНЕЗОН)	Рабочая одежда	22	63800	1772
29.	Обеденная Группа стол + 2 скамьи	Столовая для работников	6	140100	2335
30.	Микроволновая печь StarWind SMW 3220	Подогрев пищи	2	11780	982
31.	Кулер Hotfrost D65EN	Питьевая вода для работников	2	11000	183
32.	Урны для мусора Nofer Ведро из пластика BLACK 23 л.	Мелкие производственные отходы	25	110500	921
33.	Накладные расходы (2% от стоимости оборудования)	Средства индивидуальной защиты, сверла, диски, масло, краска, химия, шлифовальные ленты, картриджи, бумага...	1		
Отдел продаж и маркетинга					
34.	Стол письменный SIMPLE SET-1400 L	Рабочее пространство	8	60400	1007
35.	Офисное кресло Бюрократ КВ-8	Рабочее пространство	8	67520	1125
36.	Тумба подкатная SIMPLE SC-3М	Рабочее пространство	8	51440	857
37.	Шкаф широкий SIMPLE SR-5W.5	Рабочее пространство	4	45240	754
38.	Ноутбук HP 15s-fq2139ur, 15.6	Работа с данными	8	511920	14220
39.	МФУ Xerox VersaLink C7030	Печать документов	1	460000	7667
40.	Wi-Fi роутер TP-LINK Archer C80, AC1900, черный	Раздача интернета	1	3310	55
41.	Доска магнитно-маркерная Cactus CS-MBD-90X120	Визуальное отображение деятельности отдела	2	6380	106
42.	Подставка-органайзер для канцелярских мелочей	Рабочее пространство	8	2000	33
43.	Лоток для бумаг горизонтальный Attache	Рабочее пространство	8	18000	300
44.	Операционная система Windows 10	Работа с данными	8	35200	
45.	Пакет MS-Office для бизнеса	Составление и обработка документов	8	232000	
46.	CRM-система Amo-crm	Объединение информационных каналов. Фиксация входящих и исходящих данных работы отдела.	1	20000	
47.	Антивирус Касперский	Защита ПО	8	8000	
48.	1С:Бухгалтерия 8.3 - версия ПРОФ	Бухгалтерская отчетность	1	13000	
49.	Ip-телефония	Запись звонков, хранение номеров, анализ работы менеджеров	1	3800	

50.	Телефонный аппарат	Телефонная связь	6	12600	210
ИТОГО:				24 887 270	265034

4.3. Потребность в сырье и материалах.

*Расчет приведен исходя из целевых показателей производства - 1400 единиц в месяц.

Материалы для сборки озонатора(ионизатора).

№ п/п	Наименование	Ед. изм.	Объем потребления в мес.	Стоимость ед.	Стоимость руб./мес.	Поставщик	Срок поставки
1.	Корпус пластиковый G1022В корпус для РЭА черный ABS 135x75x50мм (2шт. на озонатор)	шт.	2800	370	1036000	ООО "Электроник Сити"	2 недели
2.	Печатная плата	шт.	1400	850	1190000	ООО "Промтехнолог"	6 недель
3.	Кабельные вводы (резина) 12x14(1шт.)	шт.	5600	6	33600	ООО «ВсеИнструменты.ру»	2 недели
4.	Кабельные вводы (резина) 8x10(1шт.)	шт.	2800	6	16800	ООО «ВсеИнструменты.ру»	2 недели
5.	Втулки изолирующие под болт М3/прижимная пластина	шт.	2800	8	22400	ЗАО «ЧИП и ДИП»	2 недели
6.	Прокладки изолирующие теплопроводные с отверстием 3мм.	шт.	2800	20	56000	ООО «Панар Эл»	2 недели
7.	Трубка силиконовая d 8мм, толщина стенки 2мм, длина 150см.	шт.	1400	195	273000	ООО «СКФ Самара»	1 неделя
8.	Держатель предохранителя флажкового с крышкой, проводом (до 30А) АЭНК 8219	шт.	2800	100	280000	ООО «АВТООЛЛ»	1 неделя
9.	Предохранитель 5 А Г-3110 NORMA "VOLTON" VLT2011-5A	шт.	2800	18	50400	ЗАО «ЧИП и ДИП»	2 недели

10.	Клеммы кольцевые соединительные 5шт.	шт.	7000	7	49000	ООО «ЭЛПРОМ»	1 неделя
11.	Провод питания ПУГВ-0,5(красный 1м.)	шт.	2800	15	42000	ООО «ВсеИнструменты.ру»	2 недели
12.	Провод питания ПУГВ-0,5(синий 1м.)	шт.	2800	16	44800	ООО «ВсеИнструменты.ру»	2 недели
13.	Провод питания ПУГВ-1(черный 1м.)	шт.	2800	15	42000	ООО «ВсеИнструменты.ру»	2 недели
14.	Гофра для кабеля автомобильная 1м.	шт.	2800	20	56000	ООО «ВсеИнструменты.ру»	2 недели
15.	Гранулы "ПНД 293" (корпус электрода)	шт.	1400	120	168000	ООО "НПК "Специальная металлургия - Поволжье"	2 недели
16.	Магнит кольцевой 100х70х5мм 1шт.	шт.	1400	2100	2940000	ИП Хромова С.Е.(supermagnet)	2 недели
17.	Магнит кольцевой 15х5х5мм 2шт.	шт.	2800	90	252000	ИП Хромова С.Е.(supermagnet)	2 недели
18.	Шайба стальная обработанная 20х5х2мм 2шт.	шт.	2800	20	56000	ООО «ВсеИнструменты.ру»	2 недели
19.	Винт М5 длина 60мм. 2шт.	шт.	2800	43	120400	ООО «ВсеИнструменты.ру»	2 недели
20.	Втулки под М5 длина 20мм. 2шт.	шт.	2800	20	56000	ООО «ВсеИнструменты.ру»	2 недели
21.	Кольца металлические Д 100х90х5мм 2шт.	шт.	2800	400	1120000	ООО «ВсеИнструменты.ру»	2 недели
22.	Труба полипропиленовая армированная стекловолокном, внутр D - 100мм.	шт.	1400	1500	2100000	ООО «Леруа Мерлен Восток»	2 недели
23.	Кольцо пластиковое 150х100х40мм. 2шт.	шт.	2800	500	1400000	ООО "Автозапчасть"	4 недели
24.	Червячные хомуты металлические стяжные 150мм. 2шт.	шт.	2800	45	126000	ООО «Леруа Мерлен Восток»	2 недели
25.	Хомуты сантехнические 110мм. 2шт.	шт.	2800	90	252000	ООО «Леруа Мерлен Восток»	2 недели

26.	Инструкция	шт.	1400	50	70000	ООО «ЦДК»	1 неделя
27.	Трансформатор высоковольтный импульсный (один из видов ТДКС)	шт.	1400	800	1120000	ООО «ЭЛПРОМ»	2 недели
28.	Силиконовый компаунд Aprin 905 (G21), 25 кг ведро компонент А + 25 кг ведро компонент В (350мл.на 1 корпус)	шт.	1400	700	980000	ООО "Дроптек"	2 недели
29.	Наклейки 2шт.	шт.	2800	10	28000	ООО «ЦДК»	1 неделя
30.	Упаковка картонная	шт.	1400	550	770000	ООО "ПРИНТ-КАРТОН"	4 недели
ИТОГО:					14 750 400		

Материалы для сборки активатора.

№ п/п	Наименование	Ед. изм.	Объем потребления в мес.	Стоимость ед.	Стоимость руб/мес.	Поставщик	Срок поставки
1.	Корпус металлический 480x80x50мм	шт.	1400	2000	2800000	ООО "МЕТАЛЛ-КЕЙС"	6 недель
2.	Печатная плата	шт.	1400	850	1190000	ООО "Промтехнолог"	6 недель
3.	Кабельные вводы (резина) 8x10(2шт.)	шт.	2800	6	16800	ООО «ВсеИнструменты.ру»	2 недели
4.	Втулки изолирующие под болт М3(2шт.)	шт.	2800	8	22400	ЗАО «ЧИП и ДИП»	2 недели
5.	Прокладки изолирующие теплопроводные с отверстием 3мм.(2шт.)	шт.	2800	20	56000	ООО «Панар Эл»	2 недели
6.	Колодка для предохранителя (Держатель предохранителя флажкового с крышкой, проводом (до 30А) АЭНК 8219)	шт.	2800	100	280000	ООО «АВТООЛЛ»	1 неделя
7.	Предохранитель 5 А Г-3110 NORMA "VOLTON"	шт.	2800	18	50400	ЗАО «ЧИП и ДИП»	2 недели

VLT2011-5A							
8.	Клемы кольцевые соединительные 1шт.	шт.	1400	7	9800	ООО «ЭЛПРОМ»	1 неделя
9.	Провод питания ПУГВ-0,5(красный 1м.)	шт.	2800	15	42000	ООО «ВсеИнструменты .ру»	2 недели
10.	Провод питания ПУГВ-0,5(синий 1м.)	шт.	2800	16	44800	ООО «ВсеИнструменты .ру»	2 недели
11.	Гофра для кабеля автомобильная 1м.	шт.	2800	20	56000	ООО «ВсеИнструменты .ру»	2 недели
12.	Труба керамическая мулитокремнезема/корундовая длина 500мм, диаметр внутренний 14мм., наружный 18мм.	шт.	1400	400	560000	ООО «Компания Доминик»	3 недели
13.	Спираль винтовая	шт.	1400	20	28000	ООО "МЕТАЛЛ-КЕЙС"	2 недели
14.	Штуцеры (комплект 3 части) Дюраль-алюминий марка Д16	шт.	1400	1500	2100000	ООО Производственная Фирма «Техпрома»	3 недели
15.	Прямоугольные хомуты 3шт. 200мм.	шт.	4200	48	201600	ООО ПК «РусКреп»	2 недели
16.	Пакет упаковочный 3шт.	шт.	4200	2,3	9660	Рак 24 (ИП Прозоров Роман Николаевич)	2 недели
17.	Клема 1 шт.	шт.	1400	7	9800	ООО «ЭЛПРОМ»	1 неделя
18.	Инструкция	шт.	1400	50	70000	ООО «ЦДК»	1 неделя
19.	Трансформатор высоковольтный импульсный (ФМВ-1)(4шт.)	шт.	5600	300	1680000	ООО "СТРОНГ ПЛЮС"	8 недел1
20.	Эпоксидная смола ЭД-20(1400мл.на 1 корпус)+Пластикатор ДЭГ-1 и ДБФ	шт.	1400	1400	1960000	ООО "Контур"	1 неделя
21.	Силиконовый компаунд Aprin 905 (G21) (1400мл.на 1 корпус)		1400	1400	1960000	ООО "Дроптек"	2 недели
22.	Топливный шланг 1шт	шт.	1400	175	245000	ООО "Автозапчасть"	2 недели
23.	Труба медная топливная Д 10мм. 1метр	шт.	1400	980	1372000	ООО «АВТООЛЛ»	1 неделя
24.	Наклейки 2шт.	шт.	2800	10	28000	ООО «ЦДК»	1 неделя

25.	Упаковка картонная	шт.	1400	670	938000	ООО "ПРИНТ-КАРТОН"	4 недели
ИТОГО:					15 730 260		

Стоимость комплектующих на изготовление 1 комплекса - **21 772** рубля.

Стоимость комплектующих на изготовление 1400 комплексов в месяц - **30 480 660** рублей.

Приобретаемые комплектующие на 500 комплексов - **10 885 950** рублей.

Приобретаемые услуги.

№	Наименование	Назначение	Кол-во	Цена с НДС	Амортизация руб./мес.
1.	Услуга формирования отдела продаж за 4 месяца	Прямые продажи в сегменте B2B	1	750000	

Прочие расходы.

Коммунальные расходы.

№ п/п	Назначение затрат	Величина затрат (руб./мес.)
1.	Аренда производства(в т.ч. коммунальные расходы)	140 000
ИТОГО:		140 000

Хозяйственные расходы.

№ п/п	Назначение затрат	Величина затрат (руб./мес.)
1.	Канцелярские товары и расходные материалы	6000
2.	Санитарно-гигиенические изделия	2500
3.	Бытовая химия	1500
4.	Материалы для ремонта и технического обслуживания оборудования	7500
5.	Приобретение инструмента	3750
6.	Расходы на обслуживание противопожарной системы и охранной сигнализации	11000
7.	Интернет и Ip-телефония	5840
8.	Амо-сrm	6000
9.	Уборка	6375
ИТОГО:		50465

Транспортные расходы.

№ п/п	Назначение затрат	Величина затрат (руб./мес.)
1.	Оплата транспортных услуг сторонним организациям	20000

Затраты на продвижение продукции.

№ п/п	Назначение затрат	Величина затрат (руб./мес.)
1.	Размещение информации в печатных СМИ, в том числе реклама на радио и телевидении, интернет	370000
2.	Изготовление рекламной продукции (визитки, флаеры, логотипы, штендеры, вывески и т.п.)	24000
ИТОГО:		394000

4.4. Производственная программа
Объем выпускаемой продукции

№ п/п	Наименование произведенной продукции		Максимальное количество произведенной продукции в месяц	Минимальное количество произведенной продукции в месяц	Среднее количество произведенной продукции в месяц
	ЭК "ВИАС"	Кол-во	1000	250	500
		Цена в руб.	96000	96000	96000
		Объем продаж в руб.	96000000	24000000	48000000

Расчет производственной программы в денежном выражении

Месяц	Месячная выручка
1.	0
2.	0
3.	0
4.	0
5.	0
6.	9600000
7.	10560000
8.	11616000
9.	12777600
10.	14055360
11.	15460896
12.	17006986

5. ОРГАНИЗАЦИОННЫЙ ПЛАН

5.1. Описание бизнеса.

Наименование, организационно-правовая форма

"ВИА САЛУС" ("ВИАС"), ООО

Вид деятельности по бизнес- плану

Производство дополнительного электронного оборудования для ДВС(двигателей внутреннего сгорания)

История предприятия

ООО "ВИАС" основано 13.12.2012 г.

5.2. Сведения о руководящем составе.

Фамилия, имя, отчество	Опыт руководящей работы (организация, должность)	Основное образование (учебное заведение, специальность, квалификация)	Возраст (полных лет)
Плахотин Лев Игоревич	Заместитель Генерального директора ООО "ПППиК" 21.02.2006-26.06.2022 (поставка диагностико-измерительной аппаратуры и мобильных лабораторий для локализации повреждений электросетей и трубопроводов) Генеральный директор ООО "Центр документации "Ксерокс" 08.08.2008-31.08.2017 (полиграфическая деятельность) Директор ООО "Дом Автоматики" 12.06.2008-26.05.2012 (строительство коттеджей) Генеральный директор ООО "ЦДК" 16.06.2017- наст. время (полиграфическая деятельность) Директор ООО "ВИАС" 30.11.2012 - наст. время (производство дополнительного электронного оборудования для ДВС)	Самарская Государственная Экономическая Академия. Специальность - юрист. Специализация - борьба с правонарушениями в сфере экономики.	39

Мисливец Сергей Анатольевич	2014-2018 руководитель цеха по изготовлению ограждений мет. Изделий (худ.ковка, арочные навесы) 2018-2022 ИП Строительство и Ремонт зданий и сооружений	ПСЭК им П. Мачнева Строительство и эксплуатация зданий и сооружений	39
Гринев Владимир Альбертович	Работал с турбогенераторами в транснефтяной области 2005-2011, испытатель клапанных систем механосборочных работ на ЦСКБ "ПРОГРЕСС" в ракетопромышленной области	Выпускник Новосибирского Государственного Электротехнического Института Связи, инженер радионавигации, радиолокации и связи	50

5.3. Сведения о планируемом кадровом составе.
Руководство

№	Должность	Кол-во	Зарботная плата	Квалификационные требования
1.	Директор	1	150000	Опыт работы в качестве руководителя коммерческой организации от 5 лет
ИТОГО:			150000	

Маркетинг

№	Должность	Кол-во	Зарботная плата	Квалификационные требования
1.	Начальник отдела (маркетолог)	1	80000	Опыт работы маркетологом от 3 лет
2.	Таргетолог(СММщик)	1	50000	Опыт работы таргетологом от 3 лет
ИТОГО:			130000	

Продажи

№ п/п	Должность	Кол-во	Зарботная плата	Квалификационные требования
1.	Руководитель отдела продаж	1	80000	Опыт работы руководителем отдела продаж в сфере автомобилестроения и комплектующих не менее 3 лет
2.	Менеджер по продажам	3	50000	Опыт прямых продаж в сфере автомобилестроения и комплектующих не менее 3 лет
ИТОГО:			230000	

Производство

№	Должность	Кол-во	Зарплата	Квалификационные требования
1.	Начальник производства	1	150000	Законченное высшее техническое образование. Продолжительность работы на профильном производстве не меньше пяти лет, в том числе не меньше двух лет на руководящих позициях.
2.	Оператор станков ЧПУ 4-го разряда.	1	55000	Обработка деталей повышенного уровня сложности по 7-10 квалитетам. Опыт работы от 3 лет.
3.	Оператор печати(3D-печать, лазерная маркировка изделий, печать и наклейка этикеток)	1	40000	Знание технологий 3д печати: FDM, SLA.; Знание различных кинематик 3д принтеров: H-bot (core XY), Prusa, Delta и т.д.; Знание специальных программ для 3д печати или некоторых из них: Cura, Simplify3D, Prusa slicer, Netfabb, Meshmixer. Знание основ электроники, при необходимости ремонта 3д принтера. Знание различных пластиков для 3д печати и режимов работы с ними. https://ru.joblum.com/job/operator-3d-printera-pecati/8989210
4.	Сборщик электронных устройств 4-го разряда	5	200000	Опыт работы сборщиком электронных устройств 4-го разряда - от 3 лет.
ИТОГО:			445000	

Фонд заработной платы в месяц: 955 000 рублей.

6. ФИНАНСОВЫЙ ПЛАН
6.1. Финансово - экономическое обоснование.

Расчет налоговой нагрузки, исходя из 70% загрузки производства.

№ п/п	Наименование	Ставка налога %	Расчет суммы налога руб.		
			Из расчета ежемесячно	За отчетный период	В год
1.	НДС	20	11200000	33600000	134400000
2.	Налог на прибыль	20	9867785	29603355	118413420
3.	Налог на имущество	2,2	0	0	0
4.	НДФЛ	13	124150	372450	1489800
5.	ОПС	22	210100	630300	2521200
6.	ОМС	5,1	48705	146115	584460
7.	ФСС от несчастных случаев	0,8	76400	229200	916800
8.	ОСС	2,9	27695	83085	332340
ИТОГО:			21554835	64664505	258658020

Расчет себестоимости.

Месячная себестоимость всего объема выпускаемой продукции исходя из 70% нагрузки		
№ п/п	Наименование статей	Сумма, руб./в месяц
1.	Аренда производства 250 м ²	140000
2.	Аренда офиса 40м ² (продажи)	30000
3.	Амо-сгм(продажи)	12000
4.	Электроэнергия(продажи)	4000
5.	Ip-телефония(продажи)	4680
6.	Уборщица(продажи)	3500
7.	Расходные материалы(продажи)	7000
8.	Хозяйственные расходы(пр-во)	50465
8.	Транспортные расходы.(пр-во)	20000
10.	Затраты на продвижение продукции.(продажи)	394000
11.	Материалы(пр-во)	15240330
12.	Зарплата	955000
13.	Налоги	21346755
14.	Бухгалтерское обслуживание	30000
15.	Амортизация оборудования	156321
ИТОГО:		38394052

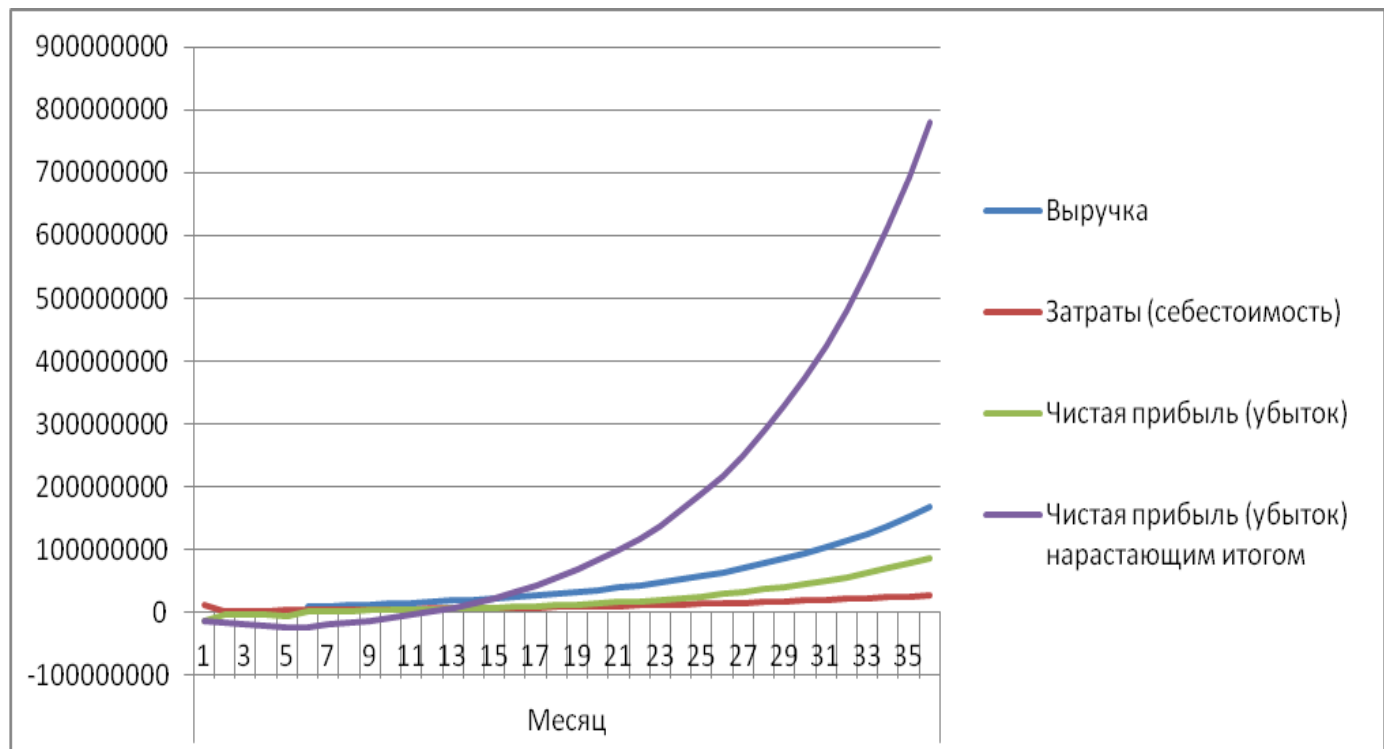
Объем выпускаемой в месяц продукции при 70% загрузке:	700
Себестоимость единицы выпускаемой продукции:	54849

План доходов и расходов (БДР).

№ п/п	Наименование	Месяц					
		1	2	3	4	5	6
1.	Выручка						9600000
2.	Затраты (себестоимость)	12510299	2123349	2123349	2279670	4306860	4197875
3.	Прочие доходы						
4.	Прочие расходы						
5.	Прибыль (убыток)	-12510299	-2123349	-2123349	-2279671	-4306861	5402124
6.	Налог			487050	487050	487050	3021848
7.	Чистая прибыль (убыток)	-12510299	-2123349	-2610399	-2766721	-4793911	2380276
8.	Чистая прибыль (убыток) нарастающим итогом	-12510299	-14633648	-17244047	-20010768	-24804678	-22424402

№ п/п	Наименование	Месяц					
		7	8	9	10	11	12
1.	Выручка	10560000	11616000	12777600	14055360	15460896	17006986
2.	Затраты (себестоимость)	4437366	4698629	4981663	5308242	5656593	6048487
3.	Прочие доходы						
4.	Прочие расходы						
5.	Прибыль (убыток)	6122633	6917370	7795936	8747117	9804303	10958499
6.	Налог	3355919	3695221	4068888	4480793	4930841	5428070
7.	Чистая прибыль (убыток)	2766714	3222149	3727047	4266324	4873462	5530428
8.	Чистая прибыль (убыток) нарастающим итогом	-19657687	-16435537	-12708490	-8442166	-3568703	1961724

План доходов и расходов (БДР) на 3 года в графическом выражении.



Источники финансирования бизнес-проекта.

№ п/п	Наименование	Сумма, руб.
1.	Банковский кредит/инвестиции	50 000 000

Статьи финансирования бизнес-проекта.

№ п/п	Направление инвестиций	Всего
1.	Основные средства	
1.1.	Оборудование	24372670

2.	Программное обеспечение	514600
3.	Накладные расходы	1633520
4.	Сырье и материалы	10885950
5.	Услуга построения отдела продаж	750000
6.	Операционные затраты инвестиционного периода	10074058
7.	Налоговые платежи в инвестиционный период	1461150
ИТОГО:		49691948

6.2. Финансовые результаты реализации проекта.

Бюджет движения денежных средств (БДДС).

№ п/п	Наименование статьи	Месяц					
		1	2	3	4	5	6
	I. Операционная деятельность						
	Приток						
	Приход от продаж	0	0	0	0	0	9600000
1.	Всего	0	0	0	0	0	9600000
	Отток						
	Оплаты по операционным расходам	12510299	2123349	2123349	2279671	4306861	4197876
	Проценты по кредиту						145833
	Налоги			487050	487050	487050	3021848
2.	Всего	12510299	2123349	2610399	2766721	4793911	7365557
3.	Чистый операционный поток	-12510299	-2123349	-2610399	-2766721	-4793911	2234444
	II. Инвестиционная деятельность						
	Закупка основных фондов	24887270	0	0	0	0	0
4.	Отток всего	24887270	0	0	0	0	0
	Продажа основных фондов	0	0	0	0	0	0
5.	Приток всего	0	0	0	0	0	0
6.	Чистый инвестиционный поток	-24887270	0	0	0	0	0
	III. Финансовая деятельность						
	Приток						
	Получение кредитов и займов	50000000	0	0	0	0	0
7.	Всего	50000000	0	0	0	0	0
	Отток						
	Возврат кредитов и займов						1388889
8.	Всего	0	0	0	0	0	1388889
9.	Чистый финансовый поток	50000000	0	0	0	0	-1388889
10.	Общий чистый поток	12602431	-2123349	-2610399	-2766721	-4793911	845555

11.	Общий чистый поток нарастающий итогом	12602431	10479082	7868683	5101963	308052	1153607
-----	----------------------------------------------	----------	----------	---------	---------	--------	---------

№ п/п	Наименование статьи	Месяц					
		7	8	9	10	11	12
	I. Операционная деятельность						
	Приток						
	Приход от продаж	10560000	11616000	12777600	14055360	15460896	17006986
1.	Всего	10560000	11616000	12777600	14055360	15460896	17006986
	Отток						
	Оплаты по операционным расходам	4437366	4698629	4981664	5308242	5656593	6048487
	Проценты по кредиту	145833	145833	145833	145833	145833	145833
	Налоги	3355919	3695221	4068888	4480794	4930841	5428070
2.	Всего	7939119	8539683	9196385	9934869	10733267	11622390
3.	Чистый операционный поток	2620881	3076317	3581215	4120491	4727629	5384595
	II. Инвестиционная деятельность						
	Закупка основных фондов	0	0	0	0	0	0
4.	Отток всего	0	0	0	0	0	0
	Продажа основных фондов	0	0	0	0	0	0
5.	Приток всего	0	0	0	0	0	0
6.	Чистый инвестиционный поток	0	0	0	0	0	0
	III. Финансовая деятельность						
	Приток						
	Получение кредитов и займов	0	0	0	0	0	0
7.	Всего	0	0	0	0	0	0
	Отток						
	Возврат кредитов и займов	1388889	1388889	1388889	1388889	1388889	1388889
8.	Всего	1388889	1388889	1388889	1388889	1388889	1388889
9.	Чистый финансовый поток	-1388889	-1388889	-1388889	-1388889	-1388889	-1388889
10.	Общий чистый поток	1231992	1687428	2192326	2731602	3338740	3995706
11.	Общий чистый поток нарастающий итогом	2385599	4073027	6265352	8996954	12335695	16331401

Расчет срока окупаемости и эффективности бизнес-проекта.
Расчет чистого дисконтированного денежного потока (NPV)

№ п/п	Показатели	1 год	2 год	3 год
1.	Валовая выручка	91076842	400050427	1255529611
2.	Затраты - всего	58672385	111895846	238237025
3.	Налог	30442732	127682939	400723759
4.	Расходы на приобретение активов (инвестиции)	50000000	0	0
5.	Внереализационные доходы (субсидии)		0	0
6.	Расходы по финансовой деятельности (проценты по кредитам)	9208332	18416664	18416664
7.	Чистые выгоды	-57246607	142054978	598152164
8.	Коэффициент дисконтирования	0,826	0,683	0,564
9.	Дисконтированный поток	-47285697	97023550	337357820
10.	Накопленный дисконтированный поток (NPV)	-47285697	49737853	387095673

IRR (внутренняя норма доходности).

№ п/п	Показатели эффективности проекта	1 год	2 год	3 год
1.	Поток без учета дисконтирования	-57246607	142054978	598152164
2.	Поток без учета дисконтирования накопленным итогом	-57246607	84808371	682960535
3.	Поток с учетом дисконтирования	-47285697	97023550	337357820
4.	Поток с учетом дисконтирования накопленным итогом	-47285697	49737853	387095673
5.	NPV	-24354967	369113957	711123368
6.	IRR	370%		
7.	Срок окупаемости с учетом дисконтирования	17,85	Месяцев	
8.	Срок окупаемости без учета дисконтирования	16,84	Месяцев	

Срок окупаемости с учетом дисконтирования составляет 18 месяцев.

7. АНАЛИЗ РИСКОВ
7.1. Внутренние и внешние риски. Управление рисками.

№ п/п	Риск	Фактор риска	Меры по предотвращению (минимизации) риска
	Внешние риски		
1.	Подорожание сырья и комплектующих;	низкий	Формирование товароматериальных запасов; локализация производства.



2.	Резкое падение спроса на продукцию;	низкий	Создание резервного фонда предприятия.
3.	Политика правительства(закрытие границ);	средний	Максимальный охват внутренних рынков РФ и ЕАЭС.
4.	Изменение требований потребителей;	средний	Гибкий подход к внедрению изменений в выпускаемую продукцию.
5.	Действие конкурентов(создание аналогов);	высокий	Патентование технологии; непрерывная модернизация и повышение качества выпускаемой продукции.
6.	Воздействие третьих лиц.	низкий	Правовая защита интеллектуальной собственности и охрана производства.
Внутренние риски			
7.	Поломка оборудования	средний	Использование марок оборудования позволяющих оперативно производить ремонт техники в РФ; дублирование критической в использовании техники; возможность размещения заказов на элементы продукции на иных предприятиях
8.	Срыв поставок сырья	низкий	Формирование товароматериальных запасов; локализация производства.
9.	Заболевание работника	средний	Дублирование функций сотрудников предприятия; наличие запасов производимых элементов по критически важным позициям.
10.	Травматизм	низкий	Соблюдение норм и правил безопасности; регулярный инструктаж сотрудников по технике безопасности.
11.	Ухудшение качества продукции	низкий	Технический контроль всех стадий изготовления продукции; дополнительное тестирование продукции перед отправкой заказчиком.

8. КАЛЕНДАРНЫЙ ПЛАН РЕАЛИЗАЦИИ БИЗНЕС-ПРОЕКТА

№ п/п	Мероприятия	Срок исполнения (мес.)	Период
1.	Командировка по адресам компаний-поставщиков оборудования	1	1-ый месяц

2.	Внесение аванса за услугу формирования отдела продаж за 4 месяца	1	
3.	Закупка сырья и комплектующих	1	
4.	Заключение договоров аренды; внесение гарантийных платежей	1	
5.	Внесение авансовых платежей за оборудование и ПО	1	
6.	Размещение объявлений по поиску персонала; подбор персонала	1	
7.	Ремонт производственных и складских помещений	2	
8.	Наём персонала	1	
9.	Размещение оборудования в производственных помещениях	1	
10.	Старт рекламной кампании(отдел маркетинга)	1	
11.	Отладка производственных процессов	2	
12.	Обучение персонала	2	3-ий месяц
13.	Изготовление тестовых образцов продукции	2	
14.	Первичные продажи(заключение договоров о тестировании оборудования Заказчиками)	2	
15.	Установка тестовых образцов продукции на грузовой автотранспорт	2	
16.	Заключение договоров поставки и обслуживания ЭК "ВИАС"	1	4-ый месяц
17.	Размещение основных позиций оборудования в производственных помещениях	1	
18.	Обучение персонала	1	
19.	Изготовление рабочих образцов продукции в кол-ве 250 единиц	1	
20.	Отладка производственных процессов	1	
21.	Поставка 1-ой партии произведенной продукции	1	5-ый месяц
22.	Отладка производственных процессов	1	
23.	Сбор отзывов от компаний эксплуатирующих произведенную продукцию	1	
24.	Расширение клиентской базы	1	
25.	Заключение новых договоров поставки и обслуживания оборудования	1	

9. ПРИЛОЖЕНИЯ

<p>СИСТЕМА СЕРТИФИКАЦИИ ГОСТ Р ФЕДЕРАЛЬНОЕ АГЕНТСТВО ПО ТЕХНИЧЕСКОМУ РЕГУЛИРОВАНИЮ И МЕТРОЛОГИИ</p>	
	<p>СЕРТИФИКАТ СООТВЕТСТВИЯ</p>
<p>№ РОСС RU C-RU.HB63.H01555</p>	
<p>Срок действия с 17.03.2022 по 16.03.2025</p>	
<p>№ 0495377</p>	
<p>ОРГАН ПО СЕРТИФИКАЦИИ Общество с ограниченной ответственностью "НИЦ ТЕСТ", Место нахождения: 108801, город Москва, п Коммунарка, ул Поталовская Роща, д. 12 к. 2, этаж/пом подв./4 офис 14, Телефон: +79034451952, Адрес электронной почты: openkaprosm@yandex.ru, Аттестат аккредитации регистрационный № RA.RU.11HB63. Дата регистрации аттестата аккредитации: 15.01.2020 года</p>	
<p>ПРОДУКЦИЯ Универсальный электрический активатор топлива "ELAF" и турбинный озонатор-ионизатор воздуха экономайзер "ENZO-IP" Серийный выпуск</p>	<p>код ОК 457300</p>
<p>СООТВЕТСТВУЕТ ТРЕБОВАНИЯМ НОРМАТИВНЫХ ДОКУМЕНТОВ ТУ 4531-001-20631435-2013</p>	
<p>код ТН ВЭД 8511</p>	
<p>ИЗГОТОВИТЕЛЬ Общество с ограниченной ответственностью «ВИА САЛУС» г. Самара 443010 ул. Чапаевская 232А литер Б оф 5 ОГРН ИП 1126315006443. Телефон 8 (846) 989 33 89. Адрес электронной почты: viasalus@mail.ru</p>	
<p>СЕРТИФИКАТ ВЫДАН Общество с ограниченной ответственностью «ВИА САЛУС» г. Самара 443010 ул. Чапаевская 232А литер Б оф 5 ОГРН ИП 1126315006443. Телефон 8 (846) 989 33 89. Адрес электронной почты: viasalus@mail.ru</p>	
<p>НА ОСНОВАНИИ Протокол испытаний № 32311.ИЛ01.С02130 от 16.03.2022 года. Испытательной лаборатории Общество с ограниченной ответственностью «АРТАЛИКС», Свидетельство об уполномочивании № ARTALIX.RU.32311.ИЛ01. Дата регистрации свидетельства: 05.10.2020 года</p>	
<p>ДОПОЛНИТЕЛЬНАЯ ИНФОРМАЦИЯ Схема сертификации: 3</p>	
	<p>Руководитель органа _____ Эксперт _____</p>
	<p>_____ подпись _____ _____ подпись _____</p>
	<p>С. О. Коваленко инициалы, фамилия Р. Н. Прокофьев инициалы, фамилия</p>
<p>Сертификат не применяется при обязательной сертификации</p>	



СИСТЕМА ДОБРОВОЛЬНОЙ СЕРТИФИКАЦИИ АРТАЛИКС
 регистрационный № РОСС RU.32311.04ТМРО
 www.artalix.ru, e-mail: info@artalix.ru

**СЕРТИФИКАТ СООТВЕТСТВИЯ
 ПОЖАРНОЙ БЕЗОПАСНОСТИ**

№ РОСС RU.32311.OC01.ПБ01.0623
 (номер сертификата соответствия)

000164
 (учетный номер бланка)

ЗАЯВИТЕЛЬ
 (наименование и
 местонахождение заявителя)

Общество с ограниченной ответственностью «ВИА САЛУС»
 г. Самара 443010 ул. Чапаевская 232А литер Б оф 5.
 ИНН 6315647064. ОГРН 1126315006443. Телефон +7 937 653 58 44. Адрес электронной почты
 viasalus@mail.ru

ИЗГОТОВИТЕЛЬ
 (наименование и
 местонахождение изготовителя)

Общество с ограниченной ответственностью «ВИА САЛУС»
 г. Самара 443010 ул. Чапаевская 232А литер Б оф 5.
 ИНН 6315647064. ОГРН 1126315006443. Телефон +7 937 653 58 44. Адрес электронной почты
 viasalus@mail.ru

**ОРГАН ПО
 СЕРТИФИКАЦИИ**
 (наименование и
 местонахождение органа по
 сертификации, выдавшего
 сертификат соответствия)

ОС «АРТАЛИКС» Общество с ограниченной ответственностью «АРТАЛИКС». Адрес: 357538, г.
 Пятигорск, ул. Ермолова, д. 6, строение 1, офис 1. Тел. 8(918)867-73-11, ОГРН 1202600010282.
 Свидетельство № ARTALIX.RU.32311.OC01 от 05.10.2020.

**ПОДТВЕРЖДАЕТ, ЧТО
 ПРОДУКЦИЯ**
 (информация о
 сертифицированной продукции,
 позволяющая провести
 идентификацию)

Универсальный электрический
 активатор топлива "ELAF" и турбинный озонатор-ионизатор воздуха экономайзер "ENZO-IP" «
 ВИАС». Серийный выпуск

**СООТВЕТСТВУЕТ
 ТРЕБОВАНИЯМ**

(наименование национальных
 стандартов, стандартов
 организаций, сводов правил,
 условий договоров на
 соответствие требованиям
 которых проводилась
 сертификация)

Федеральный закон от 22.07.2008 №123-ФЗ (ред.
 29.07.2017) «Технический регламент о требованиях
 пожарной безопасности». Показатели: степень защиты IP 56

Код ОКПД2
 457300
 Код ТН ВЭД
 8421392009

**ПРОВЕДЕННЫЕ
 ИССЛЕДОВАНИЯ
 (ИСПЫТАНИЯ) И
 ИЗМЕРЕНИЯ**

Протоколы испытаний № 32311.ИЛ01.ПБ0810, ПБ0811 от 02.08.2022 года. ИЛ «АРТАЛИКС»
 Общество с ограниченной ответственностью «АРТАЛИКС»,
 № ARTALIX.RU.32311.ИЛ01 от 05.10.2020 года.

ПРЕДСТАВЛЕННЫЕ ДОКУМЕНТЫ
 (документы, представленные заявителем в орган по
 сертификации в качестве доказательств
 соответствия продукции)

Заявка № ПБ01.Н0623 от 14.07.2022г., Акт отбора образцов №
 ПБ01.Н00506 от 21.07.2022г., сертификат соответствия системы менеджмента
 качества ГОСТ Р ИСО 9001-2015 (ISO 9001:2015) № РОСС
 RU.32311.OC01.СМК01.1120 от 01.08.2022 года, выдан ОС ООО
 «АРТАЛИКС» свидетельство № ARTALIX.RU.32311.OC01»
 ТУ 4531-001-20631435-2013

СРОК ДЕЙСТВИЯ СЕРТИФИКАТА СООТВЕТСТВИЯ с 03.08.2022 г. по 02.08.2025г.



Руководитель
 (заместитель руководителя
 органа по сертификации)
 (подпись, инициалы, фамилия)

Савельев М.А

Эксперт (эксперты)
 (подпись, инициалы, фамилия)

Куранов К.В.



ПРОТОКОЛ НАТУРАЛЬНЫХ ИСПЫТАНИЙ ЭЛЕКТРОННОГО КОМПЛЕКСА "ВИАС" № 001

г.Самара

“17” июля 2018 г.

Общество с ограниченной ответственностью "ВИА САЛУС", именуемое в дальнейшем "Сторона1", в лице директора, Плахотина Льва Игоревича, действующего на основании устава, с одной стороны, и Общество с ограниченной ответственностью "МОТОР СИТИ", именуемое в дальнейшем "Сторона2", в лице директора, Макарова Александра Александровича, действующего на основании устава, с другой стороны, провели натуральные испытания и составили настоящий протокол о нижеследующем.

1. Наименование испытываемого объекта

Электронный комплекс для ДВС(двигателей внутреннего сгорания) "ВИАС".

2. Характеристики испытываемого объекта

Электронный комплекс "ВИАС" предназначен для повышения коэффициента полезного действия двигателей внутреннего сгорания. Комплекс состоит из универсального электронного активатора топлива "ELAF" и турбинного озонатора-ионизатора воздуха "ENZO-IP", изготавливаемых по ТУ 4531-001-20631435-213, марка "ВИАС".

3. Условия проведения испытаний

Дата: с 10 июля по 17 июля 2018 года.

Время суток: дневное/ночное.

Место: Самарская область, г.Самара.

4. Средства испытаний

Автомобиль №1

Автомобиль марки LADA GRANTA, 219060

Год выпуска - 2012,

Мощность двигателя - кВт/Лс 60кВт

Рабочий объем двигателя 1,596 литра

Автомобиль №2

Автомобиль марки ЛАДА 219060 ЛАДА ГРАНТА

Год выпуска - 2012,

Мощность двигателя - 60/81,6 кВт/Лс

Рабочий объем двигателя 1,596 литра

/Плахотин Л.И.

/Макаров А.А.

5. Метод проведения испытаний

5.1. Стадии проведения испытаний:

5.1.1. Замер расхода бензина(литров/100км.) в течении 3 рабочих дней, при каждоразовой заправке полного бака на одной и той же заправочной станции, в режиме передвижения по городским улицам г.Самары.

5.1.2. Установка электронного комплекса "ВИАС" на двигатели автомобилей указанных в п.4 настоящего протокола.

5.1.3. Замер расхода бензина(литров/100км.) в течении 3 рабочих дней, при каждоразовой заправке полного бака на одной и той же заправочной станции, в режиме передвижения по городским улицам г.Самары.

7. Результаты испытаний

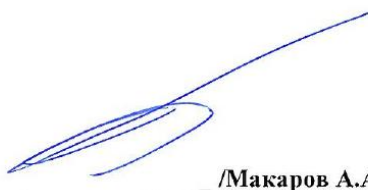
№ п/п	Наименование испытываемого объекта	Пробег за 3 рабочих дня (км.)	Средняя скорость (км./час)	Расход бензина (литров на 100 км.)
1.	Автомобиль LADA GRANTA, 219060.	453	18,8	11,3
2.	Автомобиль ЛАДА 219060 ЛАДА ГРАНТА.	438	18,2	11,1
3.	Автомобиль LADA GRANTA, 219060 с установленным электронным комплексом "ВИАС".	444	18,5	8,2
4.	Автомобиль ЛАДА 219060 ЛАДА ГРАНТА с установленным электронным комплексом "ВИАС".	441	18,4	8,2

8. Выводы по результатам испытаний:

В результате проведенных испытаний было установлено, что после монтажа Электронного комплекса "ВИАС" на двигатели 2(двух) автомобилей марки Лада Гранта, 2012 года выпуска, при средней скорости 18,5 км./час(пробег/3 рабочих дня/8 рабочих часов=...км./час) по улицам города Самары и среднем пробеге 444 км. за 3 рабочих дня, расход бензина на указанных выше автомобилях снизился на 26%.



/Плахотин Л.И.



/Макаров А.А.

9. Результаты испытаний засвидетельствованы

9.1. От ООО "МОТОР СИТИ" - директор, Макаров Александр Александрович.

9.2. От ООО "ВИАС" - директор, Плахотин Лев Игоревич.

10. Реквизиты Сторон

<p>ООО «ВИАС» 443010, г.Самара, ул. Чапаевская 232А, оф. № 5 ИНН 6315647064, КПП 631501001, ОГРН 1126315006443, Р/С 40702810929180000000, в ФИЛИАЛ "НИЖЕГОРОДСКИЙ" АО "АЛЬФА-БАНК", БИК 046577859, К/С 30101810200000000824, Тел.: (846) 279 19 81</p>	<p>ООО "МОТОР СИТИ" 443080, Самарская область, г.Самара, Революционная улица, 70 литер 3, офис 202 ИНН 6316167984, КПП 631601001, ОГРН 1116316007576, Р/С 40702810154400028151, в ПОВОЛЖСКИЙ БАНК ПАО СБЕРБАНК, БИК 043601607, К/С 30101810200000000607, Тел.: 8-846-_____</p>
<p>Директор  /Плахотин Л.И. «17» июля 2018г.</p> 	<p>Директор  /Макаров А.А. «17» июля 2018г.</p> 

- 1 -

ООО «Волгопродмонтаж»
 ира, ул. Елизарова, д. 103,
 иЗ, 958-22-77, ИНН № 6312142121, КПП № 631201001,
 ВолгоПродМонтаж
 расчет № 407020102544001024 в Поволжском банке Сбербанка РФ г. Самара Кировского отделения №6991,
 кор/счет № 3010181020000000607БИК № 043601607

www.vpm.ru E-mail : info@vpm.ru

Акт исследования комплекса оборудования для дизельных двигателей грузовых автомобилей.

В лице заказчика ООО«Волгопродмонтаж» для исследования эффективности оборудования Ионизатор воздуха (ENZO-IP) и Активатор топлива (MAGNETICACTIVATORforgasolineanddieselengines) в рамках стандартов Евро. Был предоставлен грузовой автомобиль КаМаз 55102 2006г/в. после капитального ремонта двигателя. Замеры производились на газоанализаторе много компонентном «Автотест-01.04М» Свидетельство о поверки № 17122717 действительно до 27.12.2018г. Установка оборудования производилась на автомобиль КаМаз 55102 на базе ООО «Волгопродмонтаж» 15.10.2018г. с проведением замеров до установки оборудования. Обкатка автомобиля производилась в течении месяца, были проведены повторные замеры параметров. Результаты приведены в таблице. Анализ результатов исследования комплекса оборудования

Дата стандартов и замеров.	01.10.2009г.	01.01.2014г.	15.10.2018г.	13.11.2018г.
Наименование замеров.	Стандарт Евро 5.	Стандарт Евро 6.	До установки оборудования.	После установки оборудования.
Предельное содержание Углеводорода (мелкие частицы)	0.02 г/кВч.	0.01г/кВч.	0.39г/кВч.	0.02 г/кВч.
Процент оксида Азота (NOx)	2.0 г/кВч.	0.4 г/кВч.	15.44 г/кВч.	0.86 г/кВч.

Начальник автоколонны Петров Р.С.





Монтаж ЭК "ВИАС" на КАМАЗ 55102



Монтаж ЭК "ВИАС" на Kia Cerato



Монтаж ЭК "ВИАС" на Volkswagen Touareg



Контакты:

Тел.: +7 937 653 58 44; Сайт: <https://viassamara.ru/>; e-mail: viasalus@mail.ru