Бизнес план проекта МОНАРХ

Расширенная инвестиционная версия

Редакция 2 от 2 октября 2026 года | Новосибирск

МОНАРХ — промышленный проект производства электромобилей на новом заводе в Новосибирске. Бизнес-план связывает продукт, строительство, выпуск, продажи и финансирование в единую программу. Базовая цель — 1 500 автомобилей в год, дополнительный сценарий — 1 800 автомобилей.

Финансирование планируется за счёт продажи акций собственником по цене от 100 ₽ за акцию и последующего бездолгового перечисления средств в проект. На декабрь 2026 года намечена дополнительная эмиссия 148 млн акций. CAPEX составляет не более 3,8 млрд ₽ без НДС; отдельно предусмотрено 70 млн ₽ на завершение работ и период до запуска. Возврат исторических вложений не планируется.

1 Инвестиционная логика и границы расчёта

Создание стоимости связано с собственным продуктом, освоением компонентов, загрузкой завода и прямыми отношениями с покупателями. Рост выпуска уменьшает удельные затраты, однако достижение серийной себестоимости зависит от технологической карты, поставщиков и качества. Достижение прибыли не подменяет наличие денег для строительства, запасов и налоговых платежей.

Основной параметр	Значение
Первые три года продаж	2029 / 2030 / 2031
Годовой выпуск	900 / 1 200 / 1 500 авто
Исходные цены РФ / экспорт	4,7 / 5,2 млн ₽ с учётом применимого НДС
Базовая себестоимость	3,55 млн ₽ с ФОТ и НДС закупок
Индустриальный CAPEX	Не более 3,8 млрд ₽ без НДС
Дополнительный бюджет до запуска	70 млн ₽ сверх CAPEX и оборота
Исторические вложения и права	Оценка 2,432 млрд ₽
Продажа акций собственником	От 100 ₽; перечисление в проект отдельно
Государственная поддержка	В базовом сценарии отсутствует

Утильсбор, пошлины и доставка включены в базовую себестоимость 3,55 млн ₽ на автомобиль. Гарантия и комиссии учитываются отдельно по предложенным нормативам 2% и 3% выручки без НДС. Итоговая EBITDA требует выделения возмещаемого НДС закупок; чистая прибыль и дивиденды — дополнительного расчёта амортизации, налогов и денежных потоков.

2 Продукт платформа и текущая готовность

На стартовой фазе выбрана техническая основа BYD Han. Это инженерное решение по архитектуре; договор поставки платформы с BYD в качестве подтверждённого актива проекта не заявляется. Замена платформенных компонентов допускается только после инженерной проверки совместимости, испытаний и оценки влияния на сертификацию.

Собственная дифференциация продукта включает наружные кузовные панели, интерьер, остекление, диски и шины в выбранной спецификации, программную архитектуру, мультимедиа и AI-модуль. Для каждого узла требуется определить собственника разработки, способ производства, контроль качества и источник комплектующих.

Показатель	Состояние на 02.10.2026
Готовность прототипа	90%
Готовность сертификации	70%
Подбор поставщиков	80% перечня
Платформа BYD Han	Выбранное техническое решение
Займы и обязательства	Отсутствуют по сообщению основателя

Проценты готовности и сведения об обязательствах предоставлены основателем. Подбор поставщиков не означает заключение договоров на 80% закупок; техническое решение по платформе не означает наличие контракта с BYD.

Завершение продукта

Оставшиеся работы формируются по перечню узлов и испытаний: доведение прототипа, проверка силовой и батарейной архитектуры, устойчивости программного обеспечения, безопасности, ресурса и пригодности к серийному производству. Процент готовности сертификации отражает внутреннюю оценку объёма работ и не заменяет полученные разрешительные документы.

Калькуляция прототипа

Составляющая	Млн ₽
Платформа и шасси	1,60
Батарейный модуль	0,85
Электроника и силовые блоки	0,60
Кузов и экстерьер	0,90
Интерьер	0,70
Инженерные работы	1,20
Сборка и тестирование	0,40
Сумма оценочных статей	6,25

Калькуляция прототипа сохранена как оценка исходной версии. Диапазон до 6,5 млн ₽ допустим только при расшифровке дополнительных работ. Эта стоимость не равна расходам на один серийный автомобиль и не суммируется повторно с исторической оценкой прав и вложений без проверки состава.

3 Локализация и производственная самостоятельность

Под локализацией в данной редакции понимается цель самостоятельно изготавливать 80% компонентов платформы. Показатель не трактуется как 80% закупочной стоимости, массы или баллов государственной системы. Для проверяемости требуется зафиксировать перечень компонентов, единицу подсчёта и критерий собственного изготовления.

Компонент следует считать собственным после наличия конструкторской документации, оснащения, освоенного процесса, принятых образцов и допуска к серийному применению. Простая сборка импортного узла сама по себе не подтверждает самостоятельное изготовление его компонентов.

Этап	Производственная задача	Статус количественной цели
До запуска	Утверждение состава платформы, освоение критических узлов и нулевой серии	Реестр компонентов и технологические карты
2029	Начало серии и контроль стабильности поставок	Прежний ориентир 50–60% требует пересчёта по новому определению
2030	Расширение собственного изготовления и снижение удельных затрат	Прежний ориентир 60–70% требует подтверждения
2031	Достижение целевой производственной самостоятельности	Цель 80% компонентов
После 2031	Повышение эффективности и рост до 1 800 авто при спросе	Уровень выше 80% не обещается автоматически

Кандидаты на собственное изготовление: кузовные элементы, интерьер, части подвески, электропроводка, крепёж, остекление и элементы салона. Часть электроники, микроконтроллеров, силовых модулей, батарейных элементов и систем безопасности может сохранять импортное происхождение. Итоговое распределение подтверждается спецификацией, а не суммой общих заявлений.

Базовая себестоимость установлена на уровне 3,55 млн ₽ на автомобиль по последнему уточнению основателя. Прежняя траектория 3,70 → 3,55 → 3,40 в действующем расчёте заменена единой базой. Возможный эффект локализации ниже этой базы учитывается только после подтверждения калькуляции; автоматическое снижение затрат не обещается.

4 Календарь строительства и запуска

Период	Содержание	Выпуск и продажи
2027	Проектирование, строительство, заказ оборудования	Подготовительная стадия
2028	Завершение строительства, монтаж, испытания и допуск к серии	Нулевая серия отдельно от продаж
2029 — год 1	Первый полный год серийных продаж на новом заводе	900 авто
2030 — год 2	Рост загрузки и локализации	1 200 авто
2031 — год 3	Целевой режим	1 500 авто
2032–2038 — годы 4–10	Продолжение деятельности и дивидендная модель	1 500 авто/год; 1 800 — отдельный сценарий

Согласованный календарь: финансирование строительства с января 2027 года, строительный цикл 24 месяца, серийные продажи с января 2029 года. Допэмиссия запланирована на декабрь 2026 года. График фактических денежных поступлений увязывается с продажей акций и перечислением средств собственником в компанию.

Контрольные этапы

2027 год: оформление площадки, проектирование, технические условия, строительные работы, заказ оборудования и оснастки. 2028 год: завершение строительного контура, монтаж, наладка, нулевая серия, подготовка персонала, подтверждение качества и готовности сертификации к продажам.

Нулевая серия из исходного плана ориентировочно 50–100 автомобилей относится к подготовке, испытаниям и освоению. Она не включается автоматически в 900 коммерческих продаж первого года; её бюджет выделяется из подтверждённых работ или добавляется к потребности финансирования без двойного учёта.

Начало серийных продаж является нулевой точкой операционной траектории. Показатель 900 авто означает годовой объём продаж, а не выпуск до завершения нового завода. Производство такого объёма сразу осуществляется на новом заводе в Новосибирске.

Условия перехода к серии: готовность помещений и оборудования, поставки комплектующих, обученный персонал, принятые процессы качества, необходимые разрешения и запас ликвидности. Сдвиг любого критического условия переносит продажи и денежные поступления; инвестиционный календарь при этом пересчитывается.

5 Рынок и география продаж

Целевые покупатели: частные клиенты с доходом выше среднего, корпоративные автопарки и другие организации, для которых важны качество, оснащение, обслуживание и совокупная стоимость владения. Государственные закупки рассматриваются при выполнении применимых требований; их наличие в базовом портфеле заказов не предполагается без подтверждения.

Подтверждённая рыночная отправная точка

АВТОСТАТ сообщает о 12,5 тыс. продаж новых электромобилей в РФ в 2025 году, на 30% меньше предыдущего года; за 2024 год приведено 17,8 тыс. автомобилей. Эти значения заменяют неподтверждённую оценку 25–30 тыс. за 2024 год из прежнего текста [4].

При целевом выпуске 1 500 автомобилей и экспорте 30% на рынок РФ приходится 1 050 автомобилей. Это соответствует 8,4% всего российского рынка новых электромобилей 2025 года. Сравнение показывает масштаб сбытовой задачи, но не является прогнозом доли МОНАРХ в 2031 году или в премиальном сегменте.

Прежние прогнозы 80–120 тыс. EV к 2027–2028 годам, 200–300 тыс. к 2030 году и доля сегмента 10–15% не используются как доказанная основа продаж. Для запуска нужен обновляемый прогноз по категориям BEV и гибридов, регионам, цене и типу покупателя. Исторические даты не сдвигаются при переносе проекта.

География

Основной рынок — Российская Федерация. Кандидаты на экспорт: ЕАЭС, прежде всего Казахстан, Беларусь, Армения и Кыргызстан; далее ОАЭ, иные рынки Ближнего Востока и отдельные страны Азии. Приоритет определяется доступностью продаж и платежей, требованиями к сертификации, сервисом и экономикой конкретного контракта.

Для каждой экспортной страны требуется отдельная карточка: комплектация, подтверждённая цена, условия поставки, локальные налоги, гарантия, сервис, партнёр, валютный риск и план объёмов. Рыночный интерес и потенциальная ёмкость не обозначаются как заключённый контракт.

6 Конкуренция и организация сбыта

Конкурентная среда включает китайские бренды, локализованные производства и импортные премиальные электромобили. Для сопоставления используются конкретные модели и комплектации на дату продажи, а не постоянное отнесение бренда к ценовому диапазону. Гарантия, доступность сервиса и стоимость владения должны оцениваться вместе с розничной ценой.

Позиционирование МОНАРХ строится на собственном дизайне и цифровых функциях, возможности сервисной поддержки в РФ и освоении компонентов. Экспортная премия и локализация считаются преимуществами лишь в той мере, в какой они подтверждены маржой контрактов и устойчивостью производства.

Каналы продаж

Продажи начинаются на площадке нового завода в Новосибирске. Дальнейшее развитие включает онлайн-конфигуратор, собственные или партнёрские точки демонстрации и шоурум в Москве. Сеть 8–12 дилеров — ориентир развития, а не список подписанных партнёров. Расходы на точки продаж относятся к CAPEX или текущим расходам по фактическим договорам.

Корпоративный канал ориентирован на автопарки, бизнес-такси, каршеринги и организации. Прежний ориентир 20–30% объёма является целевым, пока нет заказов. План сбыта распределяется между каналами без повторного включения одного автомобиля в корпоративные и дилерские продажи.

Покупатели оплачивают автомобиль сразу; рассрочка за счёт завода не закладывается. Допускаются банковские и лизинговые продукты для покупателя: в базовом сценарии завод получает полную оплату от покупателя, банка или лизингодателя без собственного кредита. Авансы покупателей до начала производства не используются для уменьшения стартового оборота, поскольку точный срок их получения не установлен.

Экспорт в первый год

Квартал 2029	Доля экспорта в расчётном сценарии
I	0%
II	10%
III	20%
IV	30%

При равномерной квартальной реализации средняя доля составляет 15%, или 135 из 900 автомобилей. Со второго года приняты 30%: 360 из 1 200 и 450 из 1 500. Это иллюстрация постепенного выхода, которая заменяется помесячным планом заказов.

7 Мощность производственный цикл и качество

Производственная конфигурация включает участки кузовных операций, окраски, основной сборки, финального тестирования и складской блок. Инфраструктура рассчитывается под целевые 1 500 автомобилей с проверкой возможности увеличения до 1 800 без пропорционального роста площадей.

Показатель	Ориентир
Целевой выпуск	1 500 авто/год
Среднемесячный выпуск	125 авто
Среднесуточный выпуск	Около 5–6 авто при соответствующем календаре
Сменность	2 смены
Непосредственная сборка	7–10 дней
Полный производственно-логистический цикл	2–3 месяца
Площадь по исходной концепции	15–18 тыс. м²

Сборочный цикл и темп выпуска — разные показатели: несколько автомобилей находятся в работе одновременно. Обоснование мощности должно содержать такт, число рабочих постов, загрузку окрасочного участка, время испытаний, доступность оборудования и долю переделок.

Контроль качества

Предусматриваются входной контроль критических компонентов, прослеживаемость партий, контроль сборочных операций и выходные испытания каждого автомобиля. Для дефектов используется процедура определения причин и корректирующих действий; гарантийные обращения анализируются по узлам и поставщикам.

Стратегический запас критических импортных компонентов может превышать средний запас завода. Его стоимость включается в детальную модель запасов, а не прибавляется целиком второй раз поверх норматива оборота. Требования к ресурсу батареи, безопасности и сервису переводятся в конкретные испытания и гарантийные расходы.

Рост до 1 800 автомобилей допускается при наличии спроса и подтверждённой пропускной способности. Дополнительный персонал и расходные материалы учитываются отдельно; прежняя EBITDA 1,910 млрд ₽ для этого режима больше не принимается автоматически.

8 Персонал и устранение повторного ФОТ

Категория	Человек
Производство	140–170
Инженерно-технический состав	30–40
Контроль качества	15–20
Логистика и склад	15–20
Управление и администрация	20–30
Итого при целевом выпуске	220–280

ФОТ с начислениями утверждён в размере 375 млн ₽ в базовом году. Он уже включён в себестоимость; повторное включение в постоянные расходы исключено. Далее ФОТ индексируется по общему графику: 16% суммарно к третьему году и 2% ежегодно с четвёртого года.

Элемент расчёта	Базовый год	2030	2031
ФОТ внутри себестоимости, млн ₽	375,0	403,9	435,0
Прочие постоянные расходы, млн ₽	325,0	350,0	377,0
Сумма ФОТ и прочих постоянных расходов, млн ₽	700,0	753,9	812,0

Таблица суммы 700 млн ₽ не означает повторное вычитание ФОТ из прибыли: из выручки вычитаются себестоимость с ФОТ и только остаток прочих расходов. Амортизация в эти денежные расходы не включена и рассчитывается отдельно по вводимым активам.

В годовой себестоимости каждого этапа до индексации принят ФОТ 375 млн ₽. К произведению 3,55 млн ₽ на число автомобилей прибавляется только его индексационный прирост. Штатный график по этапам уточняет распределение этого бюджета между сотрудниками, сохраняя однократный учёт зарплаты.

При 1 800 автомобилях прежний ориентир дополнительного персонала 10–15% сохраняется как диапазон проверки. Кадровая стратегия включает работу с колледжами и вузами, стажировки, обучение на собственных процессах и привлечение специалистов из смежных производств. Конкретный ФОТ подтверждается штатным расписанием и графиком найма.

9 Ценообразование индексация и налоги

Индексация цен, ФОТ и прочих постоянных расходов: суммарно 16% к третьему году продаж, затем 2% ежегодно с 2032 года. Индексы 2029 / 2030 / 2031: 1,0000 / 1,0770 / 1,1600. Дополнительная индексация и рост цен комплектующих не начисляются; база цен относится к первому году продаж.

Базовая себестоимость принята 3,55 млн ₽ на автомобиль для всех объёмов выпуска по последнему уточнению основателя. Она включает ФОТ, НДС облагаемых закупок, утильсбор, пошлины и доставку. ФОТ — 375 млн ₽ в год с начислениями; прочие постоянные расходы после исключения его повторного учёта — 325 млн ₽. Амортизация отдельно.

НДС продаж в РФ — 22%; экспортная цена 5,2 млн ₽ — сумма контракта при подтверждении российского НДС 0% [1–3]. Для выделения входного НДС нужен состав закупок: зарплата, утильсбор и пошлины сами по себе НДС не содержат. Поэтому вся себестоимость на 1,22 не делится.

До утверждения сервисной и сбытовой схемы отдельно заложены гарантия 2% и комиссии продавцам 3% выручки без НДС на весь объём продаж. Это предложенные бюджетные нормативы; они не были заданы основателем. Дополнительная индексация к этим процентным расходам не применяется.

Проверяемое представление цены

Показатель	2029	2030	2031
Цена РФ с НДС, млн ₽	4,700	5,062	5,452
Цена РФ без НДС, млн ₽	3,852	4,149	4,469
Экспортная цена контракта, млн ₽	5,200	5,601	6,032
Средняя цена договора, млн ₽	4,775	5,224	5,626
Средняя выручка без НДС на авто, млн ₽	4,055	4,585	4,938

При агентской схеме комиссия рассчитывается отдельно; для контрольного бюджета принят норматив 3% выручки без НДС на все продажи. При покупке автомобиля дилером для перепродажи используется фактическая отпускная цена завода; дилерская скидка и комиссия за одну услугу повторно не учитываются. Доставка уже содержится в себестоимости; дополнительные экспортные условия проверяются на отсутствие дублирования.

Налог на прибыль в базовом сценарии принят по общей ставке 25%. Пониженные ставки и иные льготы не включаются. Амортизация и перенос налоговых убытков влияют на налоговую базу; применение налога механически к EBITDA не допускается. Налоговые правила для 2027–2038 годов актуализируются по мере вступления изменений в силу [1–3].

10 Операционная модель первых трёх лет

Показатель	2029	2030	2031
Продажи, авто	900	1200	1500
Средняя доля экспорта	15%	30%	30%
Индекс цен и индексируемых затрат	1,0000	1,0770	1,1600
Цена РФ с НДС, млн ₽	4,700	5,062	5,452
Цена экспортного контракта, млн ₽	5,200	5,601	6,032
Выручка без российского НДС, млн ₽	3 649,1	5 501,6	7 406,7
Себестоимость с НДС закупок и ФОТ, млн ₽	3 195,0	4 288,9	5 385,0
Прочие расходы без повторного ФОТ, млн ₽	325,0	350,0	377,0
Гарантия 2% выручки без НДС, млн ₽	73,0	110,0	148,1
Комиссии 3% выручки без НДС, млн ₽	109,5	165,0	222,2
Результат до корректировки входного НДС, млн ₽	-53,3	587,6	1 274,4

Показатель до корректировки НДС не является окончательной EBITDA или чистой прибылью. Утильсбор, пошлины и доставка уже включены в себестоимость. Гарантия 2% и комиссии 3% — отдельные расчётные допущения, а не согласованные тарифы.

Формулы единого расчёта

Выручка без российского НДС = число продаж × [(1 − доля экспорта) × цена РФ / 1,22 + доля экспорта × цена экспортного контракта]. Формула предполагает подтверждённую нулевую ставку российского НДС при экспорте.

Исходная годовая себестоимость = число автомобилей × 3,55 млн ₽. Для индексации прибавляется только прирост ФОТ: 375 млн ₽ × (индекс − 1). Цены комплектующих не повышаются. НДС закупок, утильсбор, пошлины и доставка находятся внутри исходной суммы; их расшифровка нужна для налогов и точной индексации отдельных услуг, а не для повторного начисления.

Прочие постоянные расходы = 325 млн ₽ × индекс. Гарантия = 2% выручки без НДС; комиссия = 3%. Результат до корректировки НДС = выручка без НДС − денежная себестоимость с индексацией ФОТ − прочие постоянные расходы − гарантия − комиссии. EBITDA = этот результат + возмещаемый входной НДС, включённый в расходы. Утильсбор и пошлины повторно не вычитаются.

В 2029 году результат до корректировки входного НДС и до гарантии с комиссиями составляет 129,1 млн ₽. После предложенных нормативов 2% и 3% он равен −53,3 млн ₽. Это не подтверждённый убыток компании: размер возмещаемого НДС и фактические сбытовые расходы ещё уточняются. При планировании денег стартовый кассовый дефицит рассчитывается отдельно и не подменяется бухгалтерским результатом.

Десятилетняя операционная траектория

Год	Авто	Индекс	Выручка без НДС	Результат до коррекции НДС	Оборот 2 мес
2029	900	1,0000	3 649,1	-53,3	532,5
2030	1200	1,0770	5 501,6	587,6	714,8
2031	1500	1,1600	7 406,7	1 274,4	897,5
2032	1500	1,1832	7 554,8	1 398,8	898,9
2033	1500	1,2069	7 705,9	1 525,8	900,4
2034	1500	1,2310	7 860,0	1 655,3	901,9
2035	1500	1,2556	8 017,2	1 787,4	903,5
2036	1500	1,2807	8 177,6	1 922,2	905,0
2037	1500	1,3063	8 341,1	2 059,6	906,6
2038	1500	1,3325	8 508,0	2 199,8	908,3

Денежные показатели — млн ₽. Включены предложенные нормативы гарантии 2% и комиссий 3%. Индекс после 2031 года равен 1,16 × 1,02 в степени числа последующих лет; например, для 2038 года — $1{,}16 \times 1{,}02^{7} = 1{,}332475$. Это не дополнительное повышение сверх указанных 2% в год.

В 2038 году выпуск сохраняется на уровне 1 500 автомобилей, оборотный капитал — 908,3 млн ₽. Продажа бизнеса, ликвидация и полное высвобождение оборота в десятый год не предполагаются. Расчётный операционный результат используется для проверки модели; чистая прибыль и дивиденды рассчитываются после выделения входного НДС, амортизации и налогов.

11 Капитальные затраты и исторические ресурсы

Статья	Млн ₽ без НДС
Проектирование, земля и подключения	250
Строительно-монтажные работы	1 250
Технологическое оборудование, станки и роботы	1 350
Оснастка	650
IT, MES и ERP	150
Нераспределённая часть установленного лимита	150
Общий предельный CAPEX	3 800

Отдельный резерв на превышение бюджета не начисляется. Нераспределённые 150 млн ₽ — часть лимита, а не утверждённая смета расходов и не резерв 15%. Их назначение определяется детализацией проекта. По сообщению основателя, строительство, станки и роботы подкреплены коммерческими предложениями; их суммы и состав требуют сверки с этой структурой.

Освоение бюджета

Этап от финансирования	Месяцы	Млн ₽ без НДС
Подготовка и начало строительства	1–9	1 500
Строительство и оборудование	10–18	1 600
Завершение и ввод	19–24	700
Всего	24 месяца	3 800

При расчётном начале в январе 2027 года и равномерном освоении внутри этапов CAPEX составляет 2 033,3 млн ₽ в 2027 году и 1 766,7 млн ₽ в 2028 году. Это финансовое распределение, а не договорный график авансов. Предельный бюджет сохраняется; при росте цен меняются состав, объём или сроки закупок, а превышение требует отдельного решения.

Дополнительно предусмотрено 70 млн ₽ на завершение разработки, сертификации и содержание команды до запуска. Сумма находится сверх лимита CAPEX 3,8 млрд ₽; исторические 2,432 млрд ₽ её не заменяют. Состав платежей и нулевая серия раскрываются в смете без повторного учёта.

Оценка 2 432 млн ₽

Сумма объединяет оценку интеллектуальных прав, существующие вложения и дополнительные иные расходы. Она не объявляется целиком фактически понесёнными денежными R&D-затратами. Для раскрытия формируются отдельные реестры оплаченных расходов, прав и результатов оценки; пересечение их составов устраняется.

По сообщению основателя, займы и обязательства отсутствуют. Новый раунд не возвращает ранее вложенные деньги. Поэтому историческая оценка не включается повторно в будущий инвестиционный cash-flow и не служит самостоятельным подтверждением цены компании или суммы нового раунда.

12 Оборотный капитал и устойчивость платежей

Норматив	Старт 900 авто в 2029	Режим 1 500 авто в 2031
2 месяца — базовый	532,5 млн ₽	897,5 млн ₽
2,5 месяца — устойчивость	665,6 млн ₽	1 121,9 млн ₽

Поставщикам перечисляется аванс; покупатели оплачивают автомобили сразу. Отсрочка поставщиков и дебиторская задолженность покупателей в базе отсутствуют. Двухмесячный норматив принят основателем; 2,5 месяца — сценарий устойчивости. Для запуска резерв формируется до закупок, поступления покупателей заранее из него не вычитаются.

График формирования резерва

Когда требуется резерв	Размер, млн ₽	Прирост, млн ₽
До начала серийных закупок для 2029	532,5	532,5
К уровню продаж 2030	714,8	182,3
К уровню продаж 2031	897,5	182,7

Резерв должен быть доступен до возникновения соответствующих закупок. В помесячном бюджете приращения привязываются к срокам поставок и плану выпуска, а не автоматически к последнему дню года. Их частичное покрытие операционным потоком допускается только после проверки кассового графика.

Замена норматива детальным расчётом

Чистый оборотный капитал = материалы и комплектующие + незавершённое производство + готовые автомобили + дебиторская задолженность + авансы поставщикам − кредиторская задолженность − авансы покупателей. НДС и график уплаты налогов моделируются отдельно, чтобы не считать один денежный разрыв дважды.

Поставщикам платим авансом, поэтому кредиторская отсрочка равна нулю. Покупатели платят сразу, поэтому базовая дебиторская задолженность равна нулю. От даты аванса до поставки и реализации сохраняется денежный разрыв; для него предусмотрено два месяца себестоимости. Банковские и лизинговые продукты покупателей не считаются заёмным финансированием завода; сроки перечислений и комиссии проверяются по договорам.

В конце 2038 года запас и оборотный капитал сохраняются для продолжения деятельности. Полное высвобождение 1,06 млрд ₽ из старой таблицы отменено. Снижение запасов может дать разовый приток только при конкретном изменении операционного цикла, а не вследствие окончания горизонта модели.

13 Денежные потоки и потребность в акционерном капитале

Потребность	Млн ₽	Акции по 100 ₽
CAPEX без НДС	3 800,0	38 000 000
Завершение работ и расходы до запуска	70,0	700 000
Оборотный капитал на старт	532,5	5 325 000
Итого без временного НДС по CAPEX	4 402,5	44 025 000
Временный НДС по CAPEX — верхняя оценка	836,0	8 360 000
Перечисленные потребности с НДС по CAPEX	5 238,5	52 385 000

70 млн ₽ — дополнительный денежный бюджет сверх CAPEX и оборота; он охватывает завершение разработки, сертификации и содержание команды до запуска. В расчёте принят общим лимитом платежей без автоматического начисления НДС сверх него. Расшифровка расходов и включение нулевой серии уточняются внутри этого лимита.

5 238,5 млн ₽ — сумма перечисленных потребностей, а не окончательный размер финансирования. НДС 836 млн ₽ — условные 22% всего CAPEX до вычетов; фактическая база и сроки возмещения уточняются. Отдельно проверяются стартовые кассовые убытки, расходы продажи акций и налоги собственника. При нормативе 2,5 месяца сумма составляет 5 371,6 млн ₽.

Полная формула потребности

Привлечение определяется максимальным накопленным кассовым дефицитом: капитальные платежи с фактическим НДС + завершение разработки и сертификации + расходы до запуска + увеличение оборотного капитала + эмиссионные и другие обязательные платежи − операционные поступления − своевременно полученные вычеты и возвраты НДС. Поддержка государства в базовой формуле не признаётся.

Бюджет НДС по CAPEX — временная потребность, а не обязательно окончательная стоимость проекта. Верхняя иллюстрация 836 млн ₽ предполагает обложение всех 3,8 млрд ₽ по ставке 22%. Земля, отдельные поставщики и операции могут иметь другой режим; задержки возврата влияют на объём продажи акций и сроки перечисления денег в проект.

Денежный поток после запуска

Свободный денежный поток до распределения акционерам = EBITDA − денежный налог на прибыль − поддерживающий и дополнительный CAPEX − увеличение чистого оборотного капитала, с отдельными корректировками на сроки НДС. Амортизация не добавляется повторно к EBITDA; она нужна для расчёта EBIT и налоговой базы.

Показатель поддержания производства	2029	2030	2031
2% выручки без НДС, млн ₽	73,0	110,0	148,1

Поддерживающий CAPEX 2% выручки без НДС — отдельное сохранённое допущение; оно не является индексацией. Для 2032–2038 годов рассчитан ежегодный рост цен, ФОТ и прочих постоянных расходов на 2% при неизменных ценах комплектующих. Дополнительный рост мощности до 1 800 автомобилей, обновление модельного ряда и связанные инвестиции остаются отдельными сценариями.

14 Акционерная структура и финансирование

Параметр	Принято
Существующие акции	15 000
Планируемая допэмиссия в декабре 2026	148 000 000
Итого после завершения допэмиссии	148 015 000
Собственник до продажи инвесторам	Пономаренко Алексей Сергеевич
Цена последующей продажи	От 100 ₽ за акцию
Расчётная стоимость всех акций по 100 ₽	14,8015 млрд ₽

148 млн акций трактуются как дополнительный выпуск сверх существующих 15 тыс. Декабрь 2026 года — план, а не подтверждение завершённой регистрации. Цена от 100 ₽ относится к последующей продаже акций собственником; номинал, цена и форма оплаты самого дополнительного выпуска определяются эмиссионными документами [6].

При цене 100 ₽ продажа 52 385 000 акций даёт собственнику 5 238,5 млн ₽ до налогов и расходов. Это 35,3917% от 148 015 000 акций; у собственника остаются 95 630 000 акций, или 64,6083%. Расчёт предполагает одинаковые права акций; фактические права определяются документами выпуска.

Денежный маршрут проекта: инвестор оплачивает акции собственнику; собственник перечисляет согласованную сумму в компанию по отдельно оформленному бездолговому механизму. Продажа акций сама по себе не означает поступление денег на счёт компании. Финансовый план предполагает полное обеспечение потребности проекта; способ, сроки и чистая сумма перечислений требуют закрепления. Заём и возврат прежних вложений не предусмотрены.

14,8015 млрд ₽ — арифметический ориентир стоимости капитала при цене 100 ₽, а не размер нового денежного раунда и не независимая оценка. Продажа уже выпущенных акций не увеличивает общее количество акций. Поступление от собственника и деньги от эмиссии учитываются только по фактическим отдельным платежам, без удвоения.

Доходность акции и дивиденды

Предложение инвестору — приобретение акций Пономаренко Алексея Сергеевича по цене от 100 ₽ после завершения планируемой допэмиссии. Номинал и цена приобретения акций самим собственником при допэмиссии не приравниваются к этой цене последующей продажи.

Общее число после допэмиссии = 15 000 + 148 000 000 = 148 015 000 акций. Вторичная продажа меняет собственников, но не число выпущенных акций. Доля покупателя = купленное количество / 148 015 000 при равных правах акций. Для финансирования проекта считаются фактически перечисленные компании средства, а не весь номинальный объём допэмиссии.

Политика распределения результата

На десятом году и после него предприятие продолжает деятельность и может выплачивать дивиденды. Размер выплат зависит от прибыли, доступных денег, потребности в запасах и инвестициях, корпоративных ограничений и решения уполномоченных органов. Фиксированная дивидендная доходность или обязательный возврат вложений не обещаются.

Дивиденд на акцию = утверждённая сумма распределения / число акций с соответствующим правом. При 148 015 000 равноправных акциях каждый 1 млрд ₽ дивидендов даёт около 6,7561 ₽ на акцию до налогов получателя. Это чувствительность к сумме распределения, а не прогноз выплат. Доля распределяемой прибыли и даты выплат ещё не утверждены.

Окупаемость и оценка

Срок денежной окупаемости измеряется от первого фактического нового вложения до покрытия накопленного денежного дефицита. Отношение суммы капитала к EBITDA не используется как срок возврата денег. Старые значения 4,95 года, Project IRR 13,9% и Equity IRR 17,4% исключены из действующих выводов.

Кредиты и 60% проектного долга отменены. Доходность проекта и доходность конкретного акционера остаются разными расчётами даже при отсутствии долга: они зависят от даты покупки, цены акций, их количества и фактических дивидендов. Терминальная продажа бизнеса в 2038 году не предполагается.

Мультипликаторы EV/EBITDA 4–6× могут применяться только как иллюстративная чувствительность после расчёта EBITDA и подбора сопоставимых компаний. Их произведение не является автоматически капитализацией акций. Историческая оценка прав также не заменяет независимую оценку предприятия.

15 Отдельный сценарий утилизационного сбора и пошлин

Направление	Базовая модель	Отдельный сценарий выгоды
Утилизационный сбор	Включён в себестоимость; компенсация не признана	Освобождение, уменьшение или компенсация только после подтверждения основания
Пошлины на запчасти	Включены в себестоимость; льгота не применена	Снижение до нуля только для подтверждённых товарных позиций
Прочие льготы	Не включены	В этой редакции не моделируются

Для оценки эффекта: каждые 100 тыс. ₽ уменьшения сбора на 1 000 автомобилей, к которым применима мера, дают 100 млн ₽ до налога. Каждый 1 процентный пункт снижения пошлины при таможенной стоимости соответствующих закупок 1 млрд ₽ даёт 10 млн ₽. Это чувствительность, а не заявленные ставки или одобренная помощь.

Нулевая пошлина не означает автоматическое освобождение от импортного НДС, сборов и других платежей. Если выгода уже содержится в цене поставщика, второй раз она не прибавляется. При положительной налогооблагаемой прибыли 100 млн ₽ дополнительного результата дают ориентировочно 75 млн ₽ после налога 25%; сроки получения компенсации могут отличаться от признания дохода [1, 5].

Проверка возможности применения

Для утилизационного сбора требуется определить категорию автомобиля, характеристики силовой установки, применимые правила на дату выпуска, плательщика, состав подтверждающих документов и конкретный механизм предполагаемого облегчения нагрузки. Освобождение, пониженный платёж и последующее возмещение — разные денежные сценарии.

Для компонентов формируется перечень кодов ТН ВЭД, происхождения, таможенной стоимости, условий поставки и применимого режима. Предложение о нулевой ставке пошлины отражается как отдельный вариант, пока основание и право проекта не подтверждены. Обычные ставки по конкретным товарам могут различаться [5].

В базовой себестоимости уже находятся утильсбор, пошлины и доставка по подтверждению основателя. В отдельном сценарии выгода равна устранению или возмещению именно включённых платежей: её нельзя добавлять второй раз, если она уже уменьшила закупочную цену. Суммы по каждому сбору и пошлине выделяются из калькуляции для расчёта выгоды и проверки нормативов.

Прочие льготы из старой версии — субсидирование 15% CAPEX, льготный кредит, пониженный налог на прибыль, эффект ОЭЗ или СПИК — не включены ни в базовую экономику, ни в численный сценарий этой редакции. Возможность их дальнейшего рассмотрения не создаёт текущего дохода проекта.

16 Поставщики сырьё и ценовая устойчивость

По сообщению основателя, выбрано 80% перечня поставщиков. Для инвестиционной готовности этот перечень дополняется статусом переговоров, коммерческим предложением, условиями оплаты, сроками, мощностями, гарантиями и альтернативой по каждому критическому узлу. Общее утверждение о наличии долгосрочных соглашений не используется без самих соглашений.

Основные группы: платформенные и силовые компоненты, батареи, электроника, кузовные и интерьерные материалы, остекление, крепёж и технологические услуги. Диверсификация предполагает технически допустимые альтернативы, а не только нескольких продавцов одного и того же компонента.

Стоимость материалов

В базовом прогнозе рост цен комплектующих равен нулю. Базовая себестоимость 3,55 млн ₽ на автомобиль применяется на всех этапах; прежнее автоматическое снижение 3,70 → 3,55 → 3,40 исключено. ФОТ и прочие постоянные расходы индексируются по согласованному графику. Валюта, доставка и срок действия закупочных предложений проверяются отдельно.

Металл, батареи и силовая электроника остаются существенными источниками чувствительности. Стресс-сценарии по ценам или курсу не являются базовым прогнозом роста: они показывают последствия отклонения от фиксированных закупочных условий. Наличие экспортной выручки не обеспечивает полного валютного хеджа без совпадения валют и сроков платежей.

Действия до серии

Подтвердить спецификации и образцы; сопоставить закупочную ведомость с себестоимостью; закрепить сроки и порядок приёмки; определить страховой запас; проверить заменяемость критических компонентов; сформировать график авансов. Для станков и роботов отдельно сверить доставку, монтаж, обучение, сервис и включённую оснастку с коммерческими предложениями.

17 Риски и проверка устойчивости

Риск	Практическая мера и проверка
Строительство и ввод	График подрядчиков, контроль бюджета 3,8 млрд ₽, технический надзор; перенос продаж при задержке ввода
Поставки и валюта	Альтернативы критических узлов, подтверждённые сроки, запас по отдельным позициям, сверка валют платежей
Спрос и экспорт	Заказы по каналам, поэтапная доля экспорта, проверка цены после комиссии и доставки
Сертификация и качество	Закрытие перечня испытаний, прослеживаемость деталей, выходной контроль и гарантийная статистика
Кассовый разрыв	Помесячные платежи, отдельный НДС, запас ликвидности и привязка траншей акций к этапам
Локализация	Перечень компонентов, освоенные процессы и подтверждение собственной производственной доли
Налоги и сборы	Обычные платежи в базе; льготы только отдельным сценарием после проверки оснований
Персонал	Штатный график, обучение, резерв ключевых компетенций; однократный учёт ФОТ

Порог безубыточности

ФОТ, включённый в себестоимость, может содержать значительную постоянную часть. Для BEP нельзя делить остаток прочих расходов только на разницу цены и полной себестоимости с фиксированной зарплатой: сначала отделяются переменные и постоянные затраты. НДС, экспортная доля и обязательные платежи также должны быть приведены к единой базе.

Прежнее утверждение о безубыточности менее 600 автомобилей при одновременных изменениях цены −5% и себестоимости +5% было арифметически неверным даже в прежней модели. Показатели 483 и 675 автомобилей не переносятся как актуальные после изменения НДС, состава ФОТ и экспортной траектории.

Минимальный набор стресс-проверок окончательной модели: задержка запуска на 6 месяцев, отсутствие экспорта в первый год, продажи ниже плана на 20%, задержка вычетов НДС, увеличение закупочных платежей и неполучение льгот в отдельном сценарии. Проверяется прежде всего потребность в деньгах и возможность завершить запуск.

18 Решения исходные данные и завершение модели

Принятые решения: завод в Новосибирске; продажи с 2029 года; объёмы 900 / 1 200 / 1 500; база себестоимости 3,55 млн ₽ с НДС закупок, ФОТ, утильсбором, пошлинами и доставкой; ФОТ 375 млн ₽; CAPEX до 3,8 млрд ₽ без НДС; дополнительные расходы 70 млн ₽; оборот два месяца и 2,5 месяца для устойчивости; акции от 100 ₽; кредитов нет; исторические средства не возвращаются; льготы отдельно; работа продолжается после десятого года.

Что уточняется	Для какого расчёта
Состав себестоимости	Суммы закупок с НДС, ФОТ, утильсбора, пошлин и доставки; база налогового вычета
Гарантия и сбыт	Подтверждение либо замена нормативов 2% и 3%; доля посредников и сроки выплат
Движение денег	Сроки поставки после аванса, момент оплаты покупателем, получение НДС и платежи банков
70 млн ₽ и активы	Разбивка бюджета до запуска, нулевая серия, НДС по статьям, амортизация активов
Акции и финансирование	Эмитент и документы выпуска; оплата допэмиссии; бездолговое перечисление средств собственником; налоги и расходы продажи
Дивиденды	Доля прибыли к распределению, сроки выплат и права каждой категории акций

Расчётные допущения этой редакции

Основателем подтверждены календарь, ФОТ, суммарная индексация 16% за три года и 2% ежегодно далее, авансовая оплата поставщиков и немедленная оплата покупателей. Расчётные предложения: гарантия 2% и комиссии 3% выручки без НДС; равномерные промежуточные индексы; экспорт в среднем 15% в 2029. Себестоимость 3,55 млн ₽ применена как единая база по последнему уточнению.

Для окончательного расчёта нужны реестр НДС по закупкам, расшифровка 70 млн ₽, сервисные и сбытовые условия, сроки авансов и поступлений, амортизация, документы выпуска и порядок передачи денег собственником компании. Эти данные определяют EBITDA, чистую прибыль, помесячный кассовый дефицит, чистые поступления, окупаемость и дивиденды.

Краткая и расширенная версии используют единый календарь и одинаковые формулы. При уточнении любого исходного параметра одновременно пересчитываются обе версии и условия предложения акционерам.

Источники и методические примечания

[1] ФНС России. Налог на прибыль организаций. Основная ставка 25%.
https://www.nalog.gov.ru/rn66/taxation/taxes/profitul/

[2] ФНС России. Изменения по НДС с 1 января 2026 года. Основная ставка 22%.
https://www.nalog.gov.ru/rn91/ifns/ifns_yalta/info/16591667/

[3] ФНС России. Подтверждение ставки НДС 0% при экспорте, 10 февраля 2026 года.
https://www.nalog.gov.ru/rn25/news/activities_fts/16601679/

[4] АВТОСТАТ. Продажи новых электромобилей в 2025 году, 19 января 2026 года.
https://www.autostat.ru/news/61623/

[5] ЕЭК. Таможенные платежи, таможенная стоимость и происхождение товаров.
https://eec.eaeunion.org/comission/department/dep_tamoj_zak/tamozhennye-platezhi-tamozhennaya-stoimost-i-proiskhozhdenie-tovarov.php

[6] Банк России. Электронная регистрация эмиссионных документов.
https://cbr.ru/issuers_corporate/el_reg_issue/

Дата проверки внешних источников: 2 октября 2026 года. Налоговые параметры 2026 года применены как расчётные допущения для будущих периодов; перед запуском они актуализируются.

Происхождение проектных сведений

Сведения о готовности, локализации, коммерческих предложениях, отсутствии займов, составе исторической оценки и способе привлечения капитала предоставлены основателем 2 октября 2026 года. Содержание коммерческих предложений, отчётов оценщика, договоров и сертификационного реестра в настоящей редакции не воспроизводится как проверенное без соответствующих документов.

Расчётные величины округлены для представления. Все годовые суммы в финансовых таблицах приведены в миллионах рублей, цены автомобилей — в миллионах рублей за единицу. Индексы и промежуточные расчёты сохраняют точность до округления итогов.

НДС закупок, НДС продаж и денежные вычеты не смешиваются с налогом на прибыль. Стоимость интеллектуальных прав не признаётся повторным денежным оттоком нового раунда. При будущем уточнении состава затрат одна и та же зарплата, пошлина, услуга или капитальная покупка учитывается только один раз.