

БИЗНЕС ПРОЕКТ

ПЕРЕРАБОТКА НЕФТЕШЛАМА

МОСКВА 2021

content

стр.		стр.
02	1 РЕЗЮМЕ ПРОЕКТА	13
03	2 ИНИЦИАТОР ПРОЕКТА	14
04	3 ОПИСАНИЕ ПРОЕКТА	14
07	4 ХАРАКТЕРИСТИКА ЦЕЛЕВОГО РЫНКА	15
07	4.1. Особенности и объём рынка	16
07	4.2. Целевая аудитория	22
08	4.3. Конкурентная среда	23
08	5 ПРОИЗВОДСТВЕННЫЙ ПРОЦЕСС	24
08	5.1. Месторасположение проекта	26
09	5.2. Описание производственного процесса	27
10	5.3. Ассортимент готовой продукции	28
10	5.4. Производственное оборудование и сырье	29
11	6 ОРГАНИЗАЦИОННЫЙ ПЛАН	29
11	6.1. Сетевой график реализации проекта	29
12	6.2. Необходимый персонал	30
	7 ИНВЕСТИЦИОННЫЙ ПЛАН	30
	8 ФИНАНСОВАЯ ОЦЕНКА ПРОЕКТА	30
	8.1. Параметры бизнеса	30
	8.2. Предпосылки для расчётов и их аргументация	30
	8.3. Формирование прибыли по проекту	30
	8.4. Прогноз движения денежных потоков	30
	8.5. Обоснование возврата инвестиций и коэффициент обслуживания долга	30
	8.6. Точка безубыточности проекта	30
	9 АНАЛИЗ ЭФФЕКТИВНОСТИ ПРОЕКТА	30
	9.1. Показатели прибыльности проекта	30
	9.2. Показатели инвестиционной привлекательности	30
	10 АНАЛИЗ РИСКОВ	30
	10.1. Факторный анализ рисков проекта	30
	10.2. Стратегия снижения рисков	30
	10.3. SWOT-анализ	30
	11 ВЫВОДЫ	30

1. РЕЗЮМЕ ПРОЕКТА

Концепция проекта	Создание эффективной бизнес модели переработки нефтешлама в регионах Российской Федерации	
Место-расположение	Офис компании расположен в г. Москва, производство – непосредственно на нефтешламовом отстойнике в соответствующем регионе	
График реализации проекта	Проектный период	3 года
	Время, необходимое для организации производства	6 месяцев
	Начало проекта	Январь 2021
	Начало продаж	Июль 2021
Бюджет проекта	Стоимость проекта	RUB 250 000 000
	Инвестиции	RUB 250 000 000
Прибыльность проекта	Валовой доход	RUB 2 550 000 000
	Чистая прибыль	RUB 1 600 000 000
Условия инвестирования	Период инвестирования	36 месяцев
Инвестиционная привлекательность проекта	Ставка дисконта	12%
	Срок окупаемости	2 года 5 месяцев
	Дисконтированный период окупаемости (DPP)	2 года 6 месяцев
	Чистая текущая стоимость проекта (NPV)	RUB 996 000 000
	Внутренняя ставка дохода (IRR)	134%
	Коэффициент обслуживания долга DSCR	6,51
	Индекс прибыльности вложений (PI)	4,98
	ЕБИТДА	RUB 2 092 000 000
	Маржа ЕБИТДА	82%
	Валовая прибыль	RUB 1 620 000 000
	Маржа валовой прибыли	91,50%
	Доходность продаж	63,80%

2. ИНИЦИАТОР ПРОЕКТА

Название компании:

ООО «Консалтинговая компания Мани Бридж»

Юридический адрес:

РФ, 129090, г. Москва, проспект Мира, 19 с.1, пом. 1, комн. 6, офис В.

Фактический адрес:

РФ, 109012, г. Москва, Б. Черкасский пер., 15-17, стр. 1

ОГРН: 5177746021525

ИНН: 7702424726

Р/С: 40702810202720002958

В: Дополнительный офис «Кутузовский» «АЛЬФА-БАНК», Москва, РФ

К/С: 30101810200000000593

БИК: 044525593

Виды деятельности:

ОКВЭД 58.21 58.14.2 58.19 58.14 58.13 58.12 58.11 73.11 73.20 70.22 70.21 82.19 82.11 69.20

Генеральный директор:

Михалев Андрей Васильевич

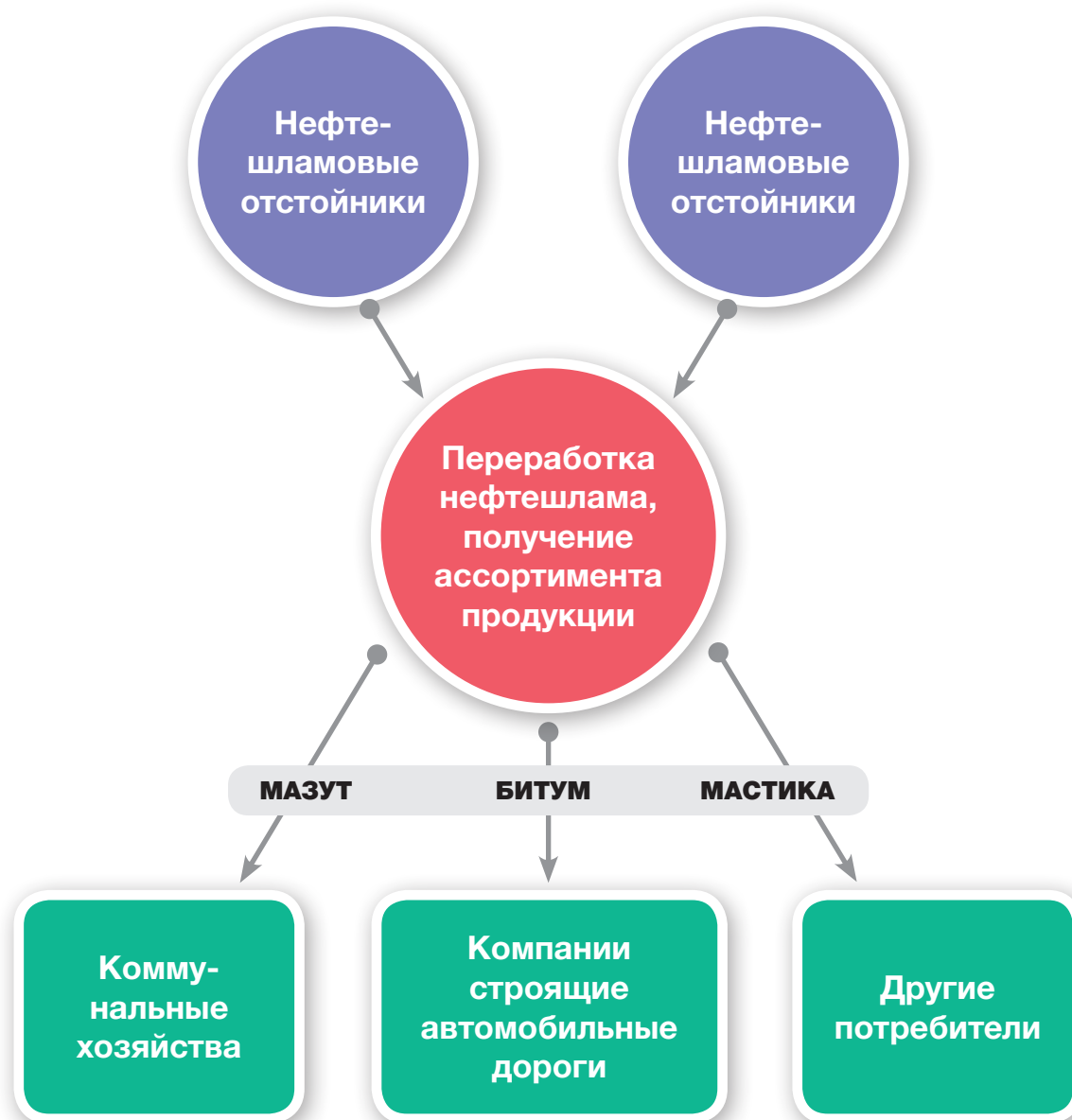


3. ОПИСАНИЕ ПРОЕКТА

Целью реализации проекта является:

- Создание многофункционального, быстроразвивающегося, устойчивого бизнеса, который позволит получать максимальную прибыль за счёт переработки отходов нефтяных производств в мазут, битум, битумную мастику, и реализации вышеперечисленного ассортимента потребителям.
- Создание высоколиквидного актива.

Предлагается к рассмотрению бизнес-проект «Переработка нефтешлама». Его основой является переработка отходов нефтяных производств непосредственно на месте их хранения с применением собственной технологии с целью получения мазута, битума и битумной мастики, и их дальнейшей реализации потребителям в Российской Федерации.



Таким образом, реализация проекта позволит:

- Создать мощное, быстрорастущее, конкурентоспособное предприятие.
- Быстро достичь точки самоокупаемости
- Вернуть инвестиции в срок, достигнув хороших показателей роста.
- Значительно увеличить рыночную стоимость предприятия.

Основные задачи,

которые необходимо выполнить для реализации данного проекта, включают:

- Разработку бизнес-плана, как инструмента оценки эффективности реализации проекта и привлечения финансирования.
- Получение необходимых лицензий.
- Аренду нефтешламовых отстойников в регионах РФ.
- Закупку оборудования для переработки нефтешлама и организация производства.
- Организацию начала продаж.
- Участие в тендерах, переговоры с потребителями.
- Организацию работы с розничными клиентами.
- Стремление к максимальному охвату целевой аудитории.

Реализация проекта предусматривает долевое участие компании-инициатора проекта.

Долевое участие стороны финансирования может быть обсуждено в частном порядке.

Желаемые условия привлечения кредитных средств:

- Инвестиционные средства размером 250 000 000 рублей.
- Период привлечения инвестиций – 36 месяцев.

ПРИНЦИП ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ (EG PROCESS)



Ожидаемый общий объем поступлений от реализации продукции будет достаточным, чтобы в полном объеме рассчитаться по взятым компанией-инициатором данного инвестиционного предложения кредитным обязательствам.

ОСНОВНЫЕ ПАРАМЕТРЫ, ВЗЯТЫЕ ДЛЯ РАСЧЕТА В ПРОЕКТЕ



4. ХАРАКТЕРИСТИКА РЫНКА НЕФТЕПРОДУКТОВ

4.1. Объем потребления мазута в РФ

- В России наблюдается спад производства мазута. В 2019 было произведено на 4% меньше производства предыдущего года, в августе 2020 года уменьшилось еще на 9,4%.
- В период 2017-2020 гг. средние цены производителей на мазут топочный выросли на 6,1%.
- При нашем оборудовании и цикле переработки нефтешламов стоимость тонны Мазута составляет 8500 руб./тонну, что является конкурентной ценой на сегодняшний день.
- Продажа мазута производится напрямую трейдерам и конечным потребителям на внебиржевом рынке, или через биржевые торговые площадки.

4.2. Основные потребители



4.3. Конкурентная среда

- Исходя из анализа рынка, можно сделать вывод, что предполагаемая деятельность компании в своем роде уникальна, так как имеет ряд преимуществ и особенностей, которые на данный момент никем не предлагаются, поскольку предлагаемая нами технология – это переработка отходов производства, загрязняющих окружающую среду.
- Несмотря на это, конкурентная среда довольно насыщена и представлена разнообразием российских компаний, предлагающих вышеперечисленный ассортимент продукции.
- Производители мазута в России за последние несколько лет до спада опережающими темпами били рекорды по добыче данного топлива. Основными производителями мазута являются:
Самарская область,
Краснодарская область,
и весь приволжский федеральный округ.
- Основные производители мазута это опять же Российские компании в частности:
ОАО «Сызранский НПЗ»,
Роснефть,
ОАО «Новокуйбышевский НПЗ»,
ОАО «Куйбышевский НПЗ»,
ООО «Киришинефтеоргсинтез»,
ТНК-ВР,
ЗАО «Рязанская нефтеперерабатывающая компания»,
Славнефть,
Лукойл,
ООО «Нижегороднефтеоргсинтез»,
Сургутнефтегаз,
ОАО «Ачинский НПЗ», и др.

В этом списке присутствуют практически все нефтеперерабатывающие предприятия России. В основном это дочерние компании крупнейших нефтедобытчиков страны.

5. ПРОИЗВОДСТВЕННЫЙ ПРОЦЕСС

5.1. Месторасположение проекта

- Расположение производства предполагается непосредственно на нефтешламовых в отстойниках в регионах РФ для переработки нефтешлама на месте.
- Основными требованиями к производственной площадке являются наличие подъездных автодорог, линии электропередач и водоснабжения.

5.2. Этапы реализации проекта

ЭТАПЫ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОЕКТА



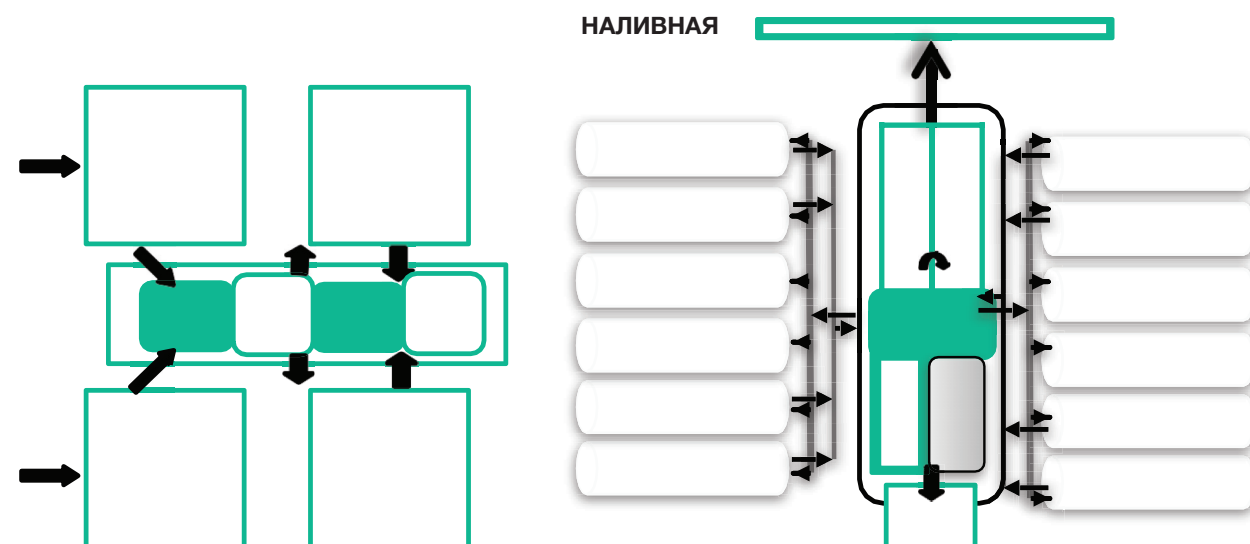
5.3. Ассортимент готовой продукции

Производимая продукция включает в себя различные виды мазута, битума и битумной мастики, которые востребованы на рынке РФ.

5.4. Производственное оборудование

- Колосниковый грохот
- Вибросито
- Приемный отстойник
- Системы извлечения шламов из прудов (экскаватор, плавучий механизм)
- Винтовой насос
- Узел нагрева нефтешламов
- Узел химической обработки
- Трехфазная центрифуга
- Стеклопластиковые и стеклокерамические нагреватели
- Резервуары очищенных нефтепродуктов
- Блок кавитации
- Сушильная установка

ПРИНЦИПИАЛЬНАЯ СХЕМА ОБЪЕКТА



6. ОРГАНИЗАЦИОННЫЙ ПЛАН

6.1. Сетевой график реализации проекта

Время, необходимое для поставки оборудования, его монтажа и установки, подготовки площадки, строительство ограждения, подъездных путей и т.д., составляет 6 месяцев.

ГРАФИК РЕАЛИЗАЦИИ И ФИНАНСИРОВАНИЯ ПРОЕКТА В ТЕЧЕНИЕ 1-ГО ГОДА

таблица 1

ПЕРИОД	1	2	3	4	5	6
МЕСЯЦ	ЯНВАРЬ	ФЕВРАЛЬ	МАРТ	АПРЕЛЬ	МАЙ	ИЮНЬ
Оборудование (основное)						
Организация производственной базы						
Юридическое оформление проекта						
Финансирование проекта	150 000 000	20 000 000	20 000 000	20 000 000	20 000 000	20 000 000
Суммарные затраты						250 000 000

ПЕРИОД	7	8	9	10	11	12
МЕСЯЦ	ИЮЛЬ	АВГУСТ	СЕНТЯБРЬ	ОКТЯБРЬ	НОЯБРЬ	ДЕКАБРЬ
Оборудование (основное)						
Организация производственной базы						
Юридическое оформление проекта						
Финансирование проекта						
Пополнение оборотных средств	ЗА СЧЕТ СОБСТВЕННЫХ СРЕДСТВ					
Суммарные затраты						

6.2. Необходимый персонал

Кадровая политика ориентирована на наиболее эффективное использование персонала, по принципу многофункциональности. Основой кадровой политики является содержание в штате минимально необходимого количества персонала для обеспечения жизнедеятельности предприятия, что позволит эффективно использовать денежные средства на оплату труда.

ШТАТНОЕ РАСПИСАНИЕ КОМПАНИИ, НЕОБХОДИМОЕ ДЛЯ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОЕКТА

№	Должность	Число	Зарплата на человека в месяц, руб.	ФЗП, руб.	НДФЛ, руб.	Общие расходы на оплату труда
1	Директор	1	150 000	150 000	52 500	202 500
2	Инженер	1	120 000	120 000	42 000	162 000
3	Технолог	2	100 000	200 000	70 000	270 000
4	Старший смены	3	80 000	240 000	84 000	324 000
5	Рабочий	6	50 000	300 000	105 000	405 000
6	Водитель	6	50 000	300 000	105 000	405 000
7	Охрана	6	50 000	300 000	105 000	305 000
ИТОГО		25				2 173 500

Таким образом,
общий месячный фонд оплаты труда по проекту составляет

**2 173 500
рублей**

из них
налоги

**563 500
рублей**

7. ИНВЕСТИЦИОННЫЙ ПЛАН

Реализация проекта предусматривает 100% использование инвестиционных средств в финансировании проекта, общая стоимость которого составляет 250 000 000 руб.

Направления капиталовложений в проект выглядят следующим образом:

СТРУКТУРА ИНВЕСТИЦИОННЫХ РАСХОДОВ

таблица 3

Описание расходов	Собственные средства	Кредитные средства, руб.	Итого, руб.
Оборудование (основное)	-	110 000 000	110 000 000
Организация производства	-	70 000 000	70 000 000
Закупка расходных материалов	-	40 000 000	40 000 000
Пополнение оборотных средств	-	30 000 000	30 000 000
ИТОГО		250 000 000	250 000 000

**ОСНОВНАЯ ЧАСТЬ
капиталовложений**

приходится на оборудование и организацию производства, а также на закупку расходных материалов.

**ОСТАВШАЯ ЧАСТЬ
капиталовложений**

идёт на пополнение оборотных средств вплоть до выхода на точку самоокупаемости.

8. ФИНАНСОВЫЙ ПЛАН

8.1. Параметры бизнеса

Для организации расчетов по проекту, были приняты следующие параметры бизнеса, которые можно разделить на группы:

- Общие параметры.
- Параметры работы предприятия.
- Налогообложение.

Общие параметры используются для описания основных допущений в процессе расчетов, которые влияют на финансовую часть проекта.

ОБЩИЕ ПАРАМЕТРЫ ПО ПРОЕКТУ

таблица 4

1	Общие параметры	Допущения
1.1	Расчетный период проекта	3 года
1.2	Ставка дисконтирования	12%
1.3	Курс валюты, руб. / €	90
1.4	Курс валюты, руб. / \$	75

ПАРАМЕТРЫ РАБОТЫ ПРЕДПРИЯТИЯ

таблица 5

2	Параметры работы предприятия	Допущения
2.1	Объем производства мазута (в среднем), тон / год	100 000
2.2	Средняя цена реализации мазута с НДС, руб. / тн	8 500

Параметры налогообложения по проекту приняты, в соответствии с российским законодательством о налогообложении деятельности предприятий на территории РФ.

НАЛОГООБЛОЖЕНИЕ

таблица 6

3	Описание	Допущения
3.1	НДФЛ + ПС	35%
3.2	НДС	20%
3.3	Налог на прибыль	20%

8.2. Предпосылки для расчетов и их аргументация

Исходные данные для расчетов условно делятся на следующие группы:

1	2	3
Предпосылки для расчета необходимых инвестиций	Предпосылки для формирования плана продаж	Предпосылки для формирования затрат по проекту
Затраты на закупку необходимого оборудования и подготовку производственной площадки были рассчитаны на основании опыта функционирования компании А и действующих цен производителей. Затраты на пополнение оборотных средств были рассчитаны на основании фактического необходимого уровня затрат по всем данным позициям.	Время от начала запуска проекта до получения готового продукта составляет 6 месяцев, поэтому, реализация продукции начнется с июля 2021 года. Цены на продукцию учитывались исходя из среднерыночных цен.	Затраты по проекту учитывались, исходя из фактического уровня материально - технических затрат на закупку оборудования, подготовки производства, выплату з/п, оплату налогов и прочих расходов, связанных с деятельностью предприятия.

8.3. Формирование прибыли по проекту

ФОРМИРОВАНИЕ ПРИБЫЛИ ЗА 1-Й ГОД

таблица 7

НАИМЕНОВАНИЕ	ПЕРИОД (МЕСЯЦ)							ПЕРИОД (МЕСЯЦ)						ИТОГО
	1	2	3	4	5	6		7	8	9	10	11	12	
Остаток на начало месяца, тыс. руб.	-250 000	-430 851	-437 328	-443 804	-450 280	-456 757		-463 233	-407 700	-352 167	-296 633	-241 100	-185 567	
Реализация, тыс. руб.	0	0	0	0	0	0		85 000	85 000	85 000	85 000	85 000	85 000	510 000
НДС входящий, тыс. руб.	0	0	0	0	0	0		0	0	0	0	0	0	0
Чистый объем продаж, тыс. руб.	0	0	0	0	0	0		85 000	85 000	85 000	85 000	85 000	85 000	510 000
РАСХОДЫ														
Расходы на оборудование, тыс. руб.	195 300	0	0	0	0	0		0	0	0	0	0	0	195 300
ФЗП, тыс. руб.	1 610	1 610	1 610	1 610	1 610	1 610		1 610	1 610	1 610	1 610	1 610	1 610	19 320
Начисления на ФЗП, тыс. руб.	563,5	563,5	563,5	563,5	563,5	563,5		563,5	563,5	563,5	563,5	563,5	563,5	6 762
Административные расходы, тыс. руб.	280	280	280	280	280	280		280	280	280	280	280	280	3 360
Коммерческие расходы, тыс. руб.	4 800	4 800	4 800	4 800	4 800	4 800		4 800	4 800	4 800	4 800	4 800	4 800	57 600
Операционные затраты, тыс. руб.	202 554	7 254	7 254	7 254	7 254	7 254		7 254	7 254	7 254	7 254	7 254	7 254	282 342
НДС исходящий, тыс. руб.	0	0	0	0	0	0		0	0	0	0	0	0	0
Оплата процентов, тыс. руб.	0	0	0	0	0	0		0	0	0	0	0	0	0
Амортизация, тыс. руб.	0	0	0	0	0	0		0	0	0	0	0	0	0
Прибыль до налогообложения, тыс. руб.	-202 554	-7 254	-7 254	-7 254	-7 254	-7 254		77 747	77 747	77 747	77 747	77 747	77 747	227 658
Налог на прибыль, тыс. руб.	0	0	0	0	0	0		15 549	15 549	15 549	15 549	15 549	15 549	93 296
Чистая прибыль, тыс. руб.	-202 554	-7 254	-7 254	-7 254	-7 254	-7 254		62 197	62 197	62 197	62 197	62 197	62 197	134 362
Ставка дисконтирования, %	12,00	12,00	12,00	12,00	12,00	12,00		12,00	12,00	12,00	12,00	12,00	12,00	
Дисконтированная прибыль, тыс. руб.	-180 851,3	-6 476,3	-6 476,3	-6 476,3	-6 476,3	-6 476,3		55 533,2	55 533,2	55 533,2	55 533,2	55 533,2	55 533,2	119 966
Суммированный дисконтированный поток, тыс. руб.	-430 851	-437 328	-443 804	-450 280	-456 757	-463 233		-407 700	-352 167	-296 633	-241 100	-185 567	-130 034	

8.3. Формирование прибыли по проекту

ФОРМИРОВАНИЕ ПРИБЫЛИ ЗА 2-Й ГОД

таблица 8

НАИМЕНОВАНИЕ	ПЕРИОД (МЕСЯЦ)							ПЕРИОД (МЕСЯЦ)						ИТОГО
	1	2	3	4	5	6		7	8	9	10	11	12	
Остаток на начало месяца, тыс. руб.	-130 034	-80 451	-30 867	18 716	68 299	117 882		167 466	217 049	266 632	316 215	365 799	415 382	
Реализация, тыс. руб.	85 000	85 000	85 000	85 000	85 000	85 000		85 000	85 000	85 000	85 000	85 000	85 000	1 020 000
НДС входящий, тыс. руб.	0	0	0	0	0	0		0	0	0	0	0	0	0
Чистый объем продаж, тыс. руб.	85 000	85 000	85 000	85 000	85 000	85 000		85 000	85 000	85 000	85 000	85 000	85 000	1 020 000
РАСХОДЫ														
Расходы на сырье, тыс. руб.	0	0	0	0	0	0		0	0	0	0	0	0	0
ФЗП, тыс. руб.	1 610	1 610	1 610	1 610	1 610	1 610		1 610	1 610	1 610	1 610	1 610	1 610	19 320
Начисления на ФЗП, тыс. руб.	563,5	563,5	563,5	563,5	563,5	563,5		563,5	563,5	563,5	563,5	563,5	563,5	6 762
Административные расходы, тыс. руб.	280	280	280	280	280	280		280	280	280	280	280	280	3 360
Коммерческие расходы, тыс. руб.	4 800	4 800	4 800	4 800	4 800	4 800		4 800	4 800	4 800	4 800	4 800	4 800	57 600
Операционные затраты, тыс. руб.	7 254	7 254	7 254	7 254	7 254	7 254		7 254	7 254	7 254	7 254	7 254	7 254	87 042
НДС исходящий, тыс. руб.	0	0	0	0	0	0		0	0	0	0	0	0	0
Оплата процентов, тыс. руб.	0	0	0	0	0	0		0	0	0	0	0	0	0
Амортизация, тыс. руб.	0	0	0	0	0	0		0	0	0	0	0	0	0
Прибыль до налогообложения, тыс. руб.	77 747	77 747	77 747	77 747	77 747	77 747		77 747	77 747	77 747	77 747	77 747	77 747	932 958
Налог на прибыль, тыс. руб.	15 549	15 549	15 549	15 549	15 549	15 549		15 549	15 549	15 549	15 549	15 549	15 549	186 592
Чистая прибыль, тыс. руб.	62 197	62 197	62 197	62 197	62 197	62 197		62 197	62 197	62 197	62 197	62 197	62 197	746 366
Ставка дисконтирования, %	12,00	12,00	12,00	12,00	12,00	12,00		12,00	12,00	12,00	12,00	12,00	12,00	
Дисконтированная прибыль, тыс. руб.	49 583,2	49 583,2	49 583,2	49 583,2	49 583,2	49 583,2		49 583,2	49 583,2	49 583,2	49 583,2	49 583,2	49 583,2	594 999
Суммированный дисконтированный поток, тыс. руб.	-80 451	-30 867	18 716	68 299	117 882	167 466		217 049	266 632	316 215	365 799	415 382	464 965	

8.3. Формирование прибыли по проекту

ФОРМИРОВАНИЕ ПРИБЫЛИ ЗА 3-Й ГОД

таблица 9

НАИМЕНОВАНИЕ	ПЕРИОД (МЕСЯЦ)							ПЕРИОД (МЕСЯЦ)						ИТОГО
	1	2	3	4	5	6		7	8	9	10	11	12	
Остаток на начало месяца, тыс. руб.	464 965	509 236	553 506	597 777	642 048	686 319		730 589	774 860	819 131	863 402	907 672	951 943	
Реализация, тыс. руб.	85 000	85 000	85 000	85 000	85 000	85 000		85 000	85 000	85 000	85 000	85 000	85 000	1 020 000
НДС входящий, тыс. руб.	0	0	0	0	0	0		0	0	0	0	0	0	0
Чистый объем продаж, тыс. руб.	85 000	85 000	85 000	85 000	85 000	85 000		85 000	85 000	85 000	85 000	85 000	85 000	1 020 000
РАСХОДЫ														
Расходы на сырье, тыс. руб.	0	0	0	0	0	0		0	0	0	0	0	0	0
ФЗП, тыс. руб.	1 610	1 610	1 610	1 610	1 610	1 610		1 610	1 610	1 610	1 610	1 610	1 610	19 320
Начисления на ФЗП, тыс. руб.	563,5	563,5	563,5	563,5	563,5	563,5		563,5	563,5	563,5	563,5	563,5	563,5	6 762
Административные расходы, тыс. руб.	280	280	280	280	280	280		280	280	280	280	280	280	3 360
Коммерческие расходы, тыс. руб.	4 800	4 800	4 800	4 800	4 800	4 800		4 800	4 800	4 800	4 800	4 800	4 800	57 600
Операционные затраты, тыс. руб.	7 254	7 254	7 254	7 254	7 254	7 254		7 254	7 254	7 254	7 254	7 254	7 254	87 042
НДС исходящий, тыс. руб.	0	0	0	0	0	0		0	0	0	0	0	0	0
Оплата процентов, тыс. руб.	0	0	0	0	0	0		0	0	0	0	0	0	0
Амортизация, тыс. руб.	0	0	0	0	0	0		0	0	0	0	0	0	0
Прибыль до налогообложения, тыс. руб.	77 747	77 747	77 747	77 747	77 747	77 747		77 747	77 747	77 747	77 747	77 747	77 747	932 958
Налог на прибыль, тыс. руб.	15 549	15 549	15 549	15 549	15 549	15 549		15 549	15 549	15 549	15 549	15 549	15 549	186 592
Чистая прибыль, тыс. руб.	62 197	62 197	62 197	62 197	62 197	62 197		62 197	62 197	62 197	62 197	62 197	62 197	746 366
Ставка дисконтирования, %	12,00	12,00	12,00	12,00	12,00	12,00		12,00	12,00	12,00	12,00	12,00	12,00	
Дисконтированная прибыль, тыс. руб.	44 270,7	44 270,7	44 270,7	44 270,7	44 270,7	44 270,7		44 270,7	44 270,7	44 270,7	44 270,7	44 270,7	44 270,7	531 249
Суммированный дисконтированный поток, тыс. руб.	509 236	553 506	597 777	642 048	686 319	730 589		774 860	819 131	863 402	907 672	951 943	996 214	

8.4. Прогноз движения денежных средств



8.5. Обоснование возврата инвестиционных средств и коэффициент обслуживания долга

- Базируясь на заложенных в расчеты данных уровня доходов и затрат, графика выборки и погашения кредита, с учетом специфики внедрения и реализации проекта, а также полученных финансовых расчетов, предприятие имеет возможность надлежащим образом обслуживать привлечённые инвестиционные средства. Для всесторонней оценки способности предприятия обслуживать взятые на себя обязательства был проведен расчет коэффициента обслуживания долга по денежному потоку.
- **Коэффициент обслуживания долга DSCR по чистому денежному потоку (3 года) DSCR = 6,51**
- Анализ значений коэффициента обслуживания долга свидетельствует о стабильной возможности своевременного возврата инвестиционных средств, поскольку денежные поступления от операционной деятельности предприятия значительно превышают обязательства по возврату инвестиций.

8.6. Прогноз движения денежных средств

Для обеспечения безубыточного объема производства продукции нефтематериалов, то есть объема, при котором величина расходов на продажи равна величине доходов, а прибыль равна 0, на предприятии необходимо производить и реализовывать такой объем продукции:

РАСЧЕТ ТОЧКИ БЕЗУБЫТОЧНОСТИ ПРОЕКТА

таблица 10

НАИМЕНОВАНИЕ	ПЕРИОД (МЕСЯЦ)						ПЕРИОД (МЕСЯЦ)						ИТОГО
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	
Остаток на начало месяца, тыс. руб.	-250 000	-430 851	-437 328	-443 804	-450 280	-456 757	-463 233	-407 700	-352 167	-296 633	-241 100	-185 567	
Реализация, тыс. руб.	0	0	0	0	0	0	85 000	85 000	85 000	85 000	85 000	85 000	510 000
НДС входящий, тыс. руб.	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Чистый объем продаж, тыс. руб.	0	0	0	0	0	0	85 000	85 000	85 000	85 000	85 000	85 000	510 000
РАСХОДЫ													
Расходы на оборудование, тыс. руб.	195 300	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	195 300
ФЗП, тыс. руб.	1 610	1 610	1 610	1 610	1 610	1 610	1 610	1 610	1 610	1 610	1 610	1 610	19 320
Начисления на ФЗП, тыс. руб.	563,5	563,5	563,5	563,5	563,5	563,5	563,5	563,5	563,5	563,5	563,5	563,5	6 762
Административные расходы, тыс. руб.	280	280	280	280	280	280	280	280	280	280	280	280	3 360
Коммерческие расходы, тыс. руб.	4 800	4 800	4 800	4 800	4 800	4 800	4 800	4 800	4 800	4 800	4 800	4 800	57 600
Операционные затраты	202 554	7 254	7 254	7 254	7 254	7 254	7 254	7 254	7 254	7 254	7 254	7 254	282 342
НДС исходящий, тыс. руб.	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Оплата процентов, тыс. руб.	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Амортизация, тыс. руб.	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Прибыль до налогообложения, тыс. руб.	-202 554	-7 254	-7 254	-7 254	-7 254	-7 254	77 747	77 747	77 747	77 747	77 747	77 747	227 658
Налог на прибыль, тыс. руб.	0	0	0	0	0	0	15 549	15 549	15 549	15 549	15 549	15 549	93 296
Чистая прибыль, тыс. руб.	-202 554	-7 254	-7 254	-7 254	-7 254	-7 254	62 197	62 197	62 197	62 197	62 197	62 197	134 362
Ставка дисконтирования, %	12,00	12,00	12,00	12,00	12,00	12,00	12,00	12,00	12,00	12,00	12,00	12,00	
Дисконтированная прибыль, тыс. руб.	-180 851,3	-6 476,3	-6 476,3	-6 476,3	-6 476,3	-6 476,3	55 533,2	55 533,2	55 533,2	55 533,2	55 533,2	55 533,2	119 966
Суммированный дисконтированный поток, тыс. руб.	-430 851	-437 328	-443 804	-450 280	-456 757	-463 233	-407 700	-352 167	-296 633	-241 100	-185 567	-130 034	

9. АНАЛИЗ ЭФФЕКТИВНОСТИ ПРОЕКТА

9.1. Показатели прибыльности проекта

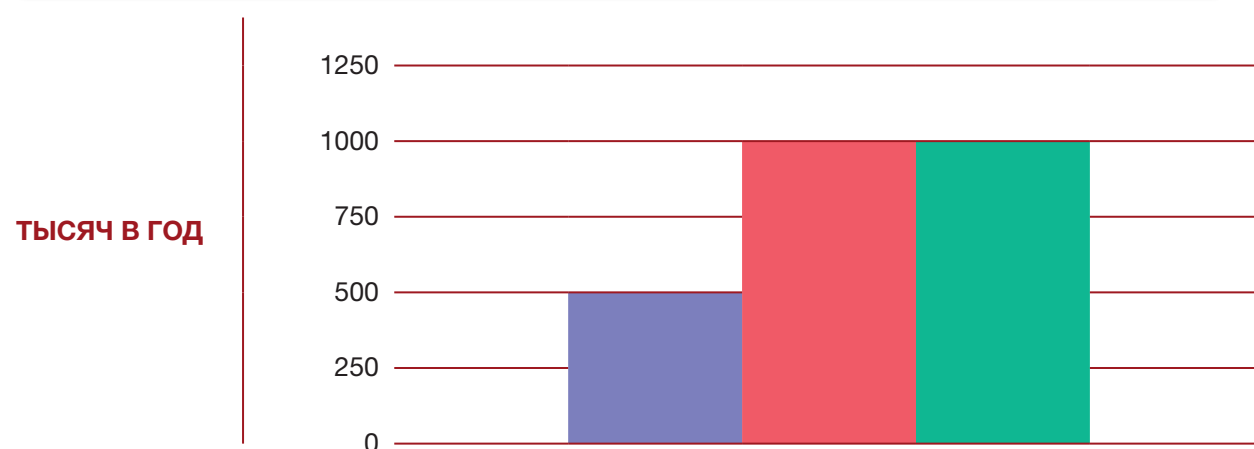
В соответствии с прогнозными расчетами, формирование прибыли по Проекту представлено в таблице, а также графически.

ПРИБЫЛЬНОСТЬ ПРОЕКТА

таблица 11

ПОКАЗАТЕЛЬ	1 - ГОД	2 - ГОД	3 - ГОД	ЗА 3 ГОДА
Годовой доход, руб.	510 000 000	1 020 000 000	1 020 000 000	2 550 000 000
Валовая прибыль, руб.	466 800 000	933 600 000	933 600 000	2 334 000 000
Маржа валовой прибыли, %	91,5	91,5	91,5	91,5
ЕБИТДА, руб.	228 000 000	933 000 000	933 000 000	2 094 000 000
Маржа ЕБИТДА, %	44,8	91,5	91,5	82
Чистая прибыль (убыток), руб.	134 000 000	746 000 000	746 000 000	1 626 000 000
Доходность продаж, %	26,8	73,2	73,2	64

ГОДОВОЙ ДОХОД



9.2. Показатели инвестиционной привлекательности проекта

Основные показатели, определяющие привлекательность проекта, приведены ниже:

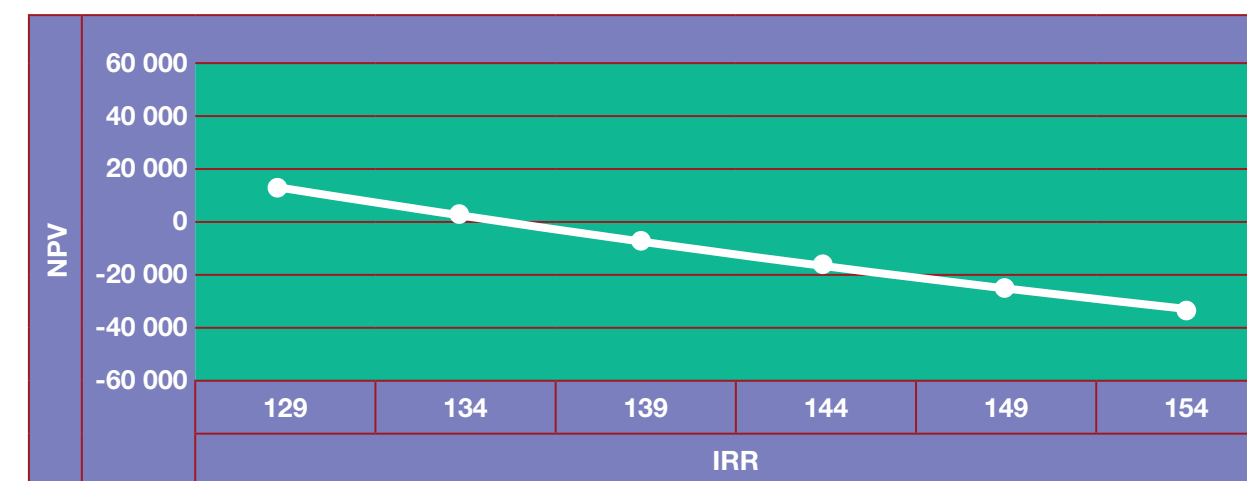
ОСНОВНЫЕ ПОКАЗАТЕЛИ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТИ ПРОЕКТА

таблица 12

ПОКАЗАТЕЛЬ	ЗНАЧЕНИЕ
Период окупаемости проекта	3 года
Дисконтированный период окупаемости проекта	3 года
Чистая приведенная стоимость (NPV)	996 000 000 руб.
Внутренняя норма доходности (IRR)	134 %
Индекс прибыльности инвестиций (PI)	4,98
Доходность продаж	64 %

РАСЧЁТ ВНУТРЕННЕЙ СТАВКИ ДОХОДНОСТИ ПРОЕКТА (IRR)

IRR	NPV0	NPV1	NPV2	NPV3	NPV
129	-250 000 000	58 673 450	142 324 975	62 150 644	13 149 069
134	-250 000 000	57 419 744	136 307 692	58 251 151	1 978 586
139	-250 000 000	56 218 494	130 664 099	54 671 171	-8 446 236
144	-250 000 000	55 066 475	125 363 881	51378 640	-18 191 004
149	-250 000 000	53 960 723	120 379 736	48 345 275	-27 314 266
154	-250 000 000	52 898 504	115 687 023	45 546 072	-35 868 400



10. АНАЛИЗ РИСКОВ

10.1. Факторный анализ рисков проекта

Риск упущенной финансовой выгоды

Это риски наступления косвенного (побочного) финансового убытка (неполучения прибыли) в результате неосуществления какого-либо мероприятия (например, не достижение планового объема продаж) или же, если рассматривать глобальный вариант, прекращение хозяйственной деятельности предприятия. В следствие того, что квалифицированный персонал проекта имел богатый опыт работы в этой же области в рамках компании. А, этот риск рассматриваются нами ниже среднего.

Потребительские риски

- Отсутствие на рынке потребителя-монополиста исключает три важных фактора риска:
 - невозможность влияния на цены;
 - увеличение затрат на содержание резервов на складах;
 - введение невыгодных пунктов в договорах (например, длительных отсрочек платежей).
- Ёмкость рынка значительно больше, чем суммарная мощность предприятий отрасли.
- Продукции не грозит потеря актуальности, в силу постоянно растущего спроса.
- В обозримом будущем не предполагаются какие-либо изменения технологии производства.
- Снижение покупательной способности потребителей возможно, но оно не будет носить постоянно – драматического характера.

Данный риск оценивается нами ниже среднего.

Ресурсный риск

Учитывая то, что данный бизнес инициатором отработан годами, с устойчивыми связями с поставщиками, с наличием обширных баз постоянных клиентов, можно оценить данный риск на минимальном уровне.

Риск внедрения

Риск внедрения связан с тем, что в ходе реализации проекта либо осуществлении стратегии предприятия не будет достигнуто конечных запланированных результатов. Фактический уровень внедряемых ресурсов окажется меньшим, нежели ожидалось. Опираясь на уже подобранное оборудование, проект будет функционировать по рассчитанным мощностям и поставка оборудования гарантируется в необходимые сроки. Таким образом, данный риск можно оценить на минимальном уровне.

Бюрократические и административные риски

Деятельность предприятия, связанная с очисткой нефтешламовых отстойников и облагораживанием этих участков земли, в первую очередь направлена на уменьшение экологической опасности в регионе, что сводит к минимуму взаимодействие с административными органами. Поэтому, риск, связанный с бюрократическими и административными проволочками оценивается нами на минимальном уровне.

Правовые риски

Данный вид риска, до недавнего времени, рассматривался как стоящий внимания. На настоящий момент этот вид риска, в рамках Российской компании, с учётом последних законов РФ о поддержке малого бизнеса, рассматривается как минимальный.

Финансовые риски

К данной категории рисков относятся риски, которые могут повлечь за собой возможность невозврата привлеченных инвестиционных средств в планируемые сроки и при плановой их стоимости, что может быть обусловлено как валютными колебаниями, так и изменениями стоимости производимой продукции. Так же сюда можно отнести риск ухудшения конъюнктуры рынка. Риск оценивается как средний.

10.2. Стратегия снижения рисков

В случае возникновения нестабильности экономической ситуации, для уменьшения рискованности проекта, предприятие может создать фонд коммерческого риска, куда необходимо будет отчислять 5 – 10 % чистой прибыли предприятия. Альтернативным методом снижения риска является сотрудничество со страховыми компаниями.

Для предупреждения рисков могут также быть приняты решения по применению следующих мероприятий:

- Уклонение от ряда негативных рисков
- Подбор дополнительного высококвалифицированного персонала;
- Проведение систематического мониторинга деловой активности предприятия;
- Проведение комплексной оценки его сильных и слабых сторон;
- Проработка нескольких альтернативных направлений создания продукта на ранних стадиях технологических проектов.

10.3. SWOT - анализ

ПРЕИМУЩЕСТВА

- Высокая рентабельность бизнеса.
- Большая целевая аудитория в России.
- Целевая аудитория наименее подвержена влиянию экономического кризиса.
- Отсутствие значительной конкуренции на Российском рынке.

НЕДОСТАТКИ

- Сложная налоговая оптимизация.
- Недостаточно устойчивая экономическая ситуация.
- Снижение покупательной способности потребителей.

**SWOT
–
АНАЛИЗ**

ВОЗМОЖНОСТИ

- Развитие компании на международном уровне – открытие филиалов в других странах.
- Выход на новые рынки сбыта.
- Увеличение объёмов продаж.
- Создание высоколиквидного актива.
- Привлечение большего количества постоянных клиентов и создание новых баз.

УГРОЗЫ

- По мере снижения последствий экономического кризиса появление на рынке новых конкурентов, предлагающих подобные технологии.
- Ухудшение экономического кризиса в масштабе стран целевой аудитории.
- Изменение законодательной базы в России, препятствующей или ограничивающей виды деятельности, связанные с реализацией проекта.

11. ВЫВОДЫ

- В данном бизнес-плане обоснована эффективность организации бизнеса по производству и реализации мазута, битума и битумной мастики. Для запуска проекта планируется организация производственной площадки, а также покупка оборудования, необходимого для переработки нефтешлама непосредственно на месте расположения отстойника.
- Рассматриваемый проект характеризуется высокими положительными значениями показателей деятельности и эффективности. За 3 года функционирования производства планируется достичь следующих результатов, при условии ставки дисконтирования на уровне 12%:

Совокупный доход	2 550 000 000 руб.
Коэффициент обслуживания долга DSCR	6,51
Валовая прибыль	2 334 000 000 руб.
Маржа валовой прибыли	91%
ЕБИТДА	2 100 000 000 руб.
Маржа ЕБИТДА	82%
Чистая прибыль	1 600 000 000 руб.
Сроки окупаемости проекта	3 года
Дисконтированный период окупаемости	2 года 6 месяцев
Чистая текущая стоимость Проекта (NPV)	998 000 000 руб.
Внутренняя ставка дохода (IRR)	134%
Индекс прибыльности вложений (PI)	4,98

- Общая стоимость проекта составляет:
250 000 000 руб.

- Показатели эффективности проекта свидетельствуют о наличии «запаса прочности» проекта, что гарантирует своевременный возврат вложенных средств даже в случае отклонений фактических данных реализации проекта от расчетных данных.
- Создание данного предприятия является актуальным, весьма своевременным и рентабельным проектом.
- Суммарный денежный поток положителен на протяжении всего проектного периода, что демонстрирует сбалансированность доходных и расходных статей проекта.
- Чистая приведенная стоимость проекта (NPV) положительна, что указывает на целесообразность его реализации.