

# Бизнес-идея проекта

---

## *«Пилотный проект по продвижению солнечных водонагревателей на рынок России»*

Подготовил:

руководитель проекта \_\_\_\_\_

03.06.2010

Москва-Краснодар

# Пилотный проект на 03.06.2010



Приоритеты – маркетинговый анализ и финансовая состоятельность проекта

# План присутствия в регионах

№	Субъект Федерации	Население (2000 г.)	Федеральный округ
1	Москва	8 630 400	Центральный
2	Московская область	6 511 400	Центральный
3	Краснодарский край	5 067 500	Южный
4	Санкт-Петербург	4 694 000	Северо-Западный
5	Свердловская область	4 612 300	Уральский
6	Ростовская область	4 357 900	Южный
7	Республика Башкортостан	4 117 100	Приволжский
8	Республика Татарстан	3 778 600	Приволжский
9	Челябинская область	3 672 400	Уральский
10	Нижегородская область	3 657 700	Приволжский
11	Самарская область	3 297 400	Приволжский
12	Кемеровская область	2 987 300	Сибирский
13	Красноярский край	2 977 400	Сибирский
14	Пернская область	2 814 000	Приволжский
15	Новосибирская область	2 744 000	Сибирский
16	Саратовская область	2 712 100	Приволжский
17	Ставропольский край	2 691 000	Южный
18	Волгоградская область	2 678 600	Южный
19	Алтайский край	2 653 000	Сибирский
20	Иркутская область	2 604 200	Сибирский
21	Воронежская область	2 458 800	Центральный
22	Оренбургская область	2 223 800	Приволжский
23	Приморский край	2 174 400	Дальневосточный
24	Омская область	2 162 500	Сибирский

Условные обозначения административных районов  
 1 – Краснодарский край  
 2 – Ставропольский край  
 3 - Адыгея  
 4 - Кабардино-Балкарская республика

«RUSSLAND IST LANGFRISTIG DIE RICHTIGE ENTSCHEIDUNG»  
 «СТАВКА НА РОССИЮ – ВЕРНОЕ РЕШЕНИЕ»

**RUSSLAND (от 80 000 м<sup>2</sup>.)**

Приоритетные регионы для солнечной энергетики

- ★ Фиliaлы - 2010 г.
- ★ Фиliaлы - 2011 г.

**10 тыс.м<sup>2</sup>** Потенциал продаж на 1 год

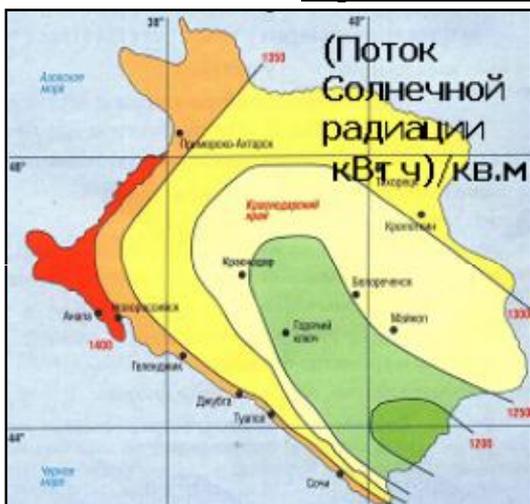


Продолжительность солнечного сияния:  
 — менее 1700 час/год  
 — 1700-2000 час/год  
 — более 2000 час/год



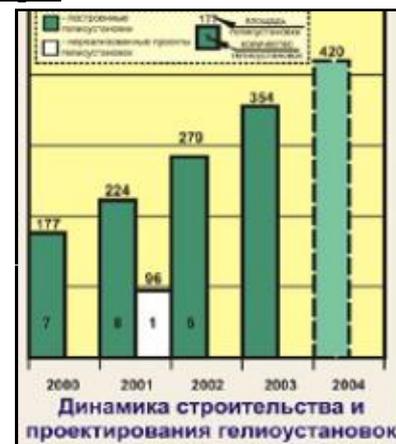
# Выгоды (оценка) - 1

## Краснодарский край. Государственный сектор.



### Энергосберегающая политика в крае

- Закон Краснодарского края от 7 августа 2001 года № 401-КЗ «Об энергосбережении»
- Закон Краснодарского края от 29 декабря 2008 года №1653-КЗ «Об утверждении краевой целевой программы «Энергосбережение в Краснодарском крае» на 2009-2010 годы.
- Закон Краснодарского края от 7 июня 2004 г. №723-КЗ «Об использовании возобновляемых источников энергии в Краснодарском крае»



### Высокие темпы роста

## Рост числа геотермальных установок в общественном секторе



Транспортные узлы



Больницы



Районные котельные

# Выгоды (оценка) - 2

Краснодарский край. Государственный сектор. Выделение средств.

**Вар. 1 (обычный)**



**Вар.2**



**Вар. 3 (инновационный)**

Энергоаудит предприятия

Разработка мер  
энергосбережения

Тендер поставщиков

Реализация мероприятий

Оценка результата

Наращивание бюджетных  
вложений

Самозэнергоаудит  
предприятия  
(муниципального  
образования)

Расчет эффекта  
энергосбережения

Сами экономят  
энергоресурсы

Управление «со стороны»  
эффективностью  
энергоресурсов «под ключ»

Проектный подход



**Модернизация экономики России**

За 2006-2009 гг. обследованы 82 предприятия бюджетной сферы. Энергоемкость снижается на 20-40 % в течение 3-5 лет. Срок окупаемости для предприятий 1,5 – 2 года.

В крае на 2010 г. запланировано 360 млн. руб. бюджетных средств - на энергосбережение.

# Выгоды (оценка) - 3

Государственной поддержка. Закон «Об энергосбережении...»

До августа 2010 г в Крае должны быть утверждены муниципальные программы по энергосбережению

Ожидаемые меры 2010-2011 гг. :

- принятие закона о государственной политике в сфере использования возобновляемой энергетики
- выделение целевых субсидий и дотаций
- организация и стимулирование серийного производства оборудования на отечественных предприятиях
- создание полигонов для испытания ключевых элементов технологий
- разработка системы льготных кредитов
- применение системы налоговых льгот участникам всего цикла -от разработки до эксплуатации



38 районов

26 городов

12 поселков городского типа



# Выгоды (оценка) - 4

## Проектные решения по энергетике на Олимпиаде Сочи-2014

### Требования к новым проектам для Олимпиады Сочи-2014.



- Солнечные батареи
- Солнечные водонагреватели и теплоаккумуляторы, в т.ч. вакуумные трубные коллекторы (прибл. 10% теплоснабжения следует покрывать за счет солнечной энергии)
- Широкое использование тепловых насосов различного вида для отопления и охлаждения
- Тепловая формула Олимпиады: не менее 40% тепла от тепловых насосов, не менее 30% тепла от вакуумных трубных коллекторов (в летний период)



Проекты должны быть утверждены в 2010 г.

*Выдержка из дополнительных экологических требований к проектированию и строительству олимпийских объектов*

# Выгоды (оценка) - 5

## Оценка потенциала солнечной энергетики в Сочи



<http://www.flickr.com/photos/vlad2154/>

- Сооружения только Олимпийского Парка имеют площадь крыши порядка 2 млн. кв.м.
- Если исходить из того, что 25% этих площадей имеют оптимальное расположение крыши (на юг), из которых 80% пригодны для установки модулей или коллекторов, то в результате получаются приibl. 0,4 млн. кв.м полезной площади.



Источник: [www.dena.de](http://www.dena.de)  
«Сочи – аналитический отчет по энергоэффективности зимней Олимпиады-2014...».  
Представлен в Сочи 26 января 2010 г. Dena, Берлин, 17.12.2009



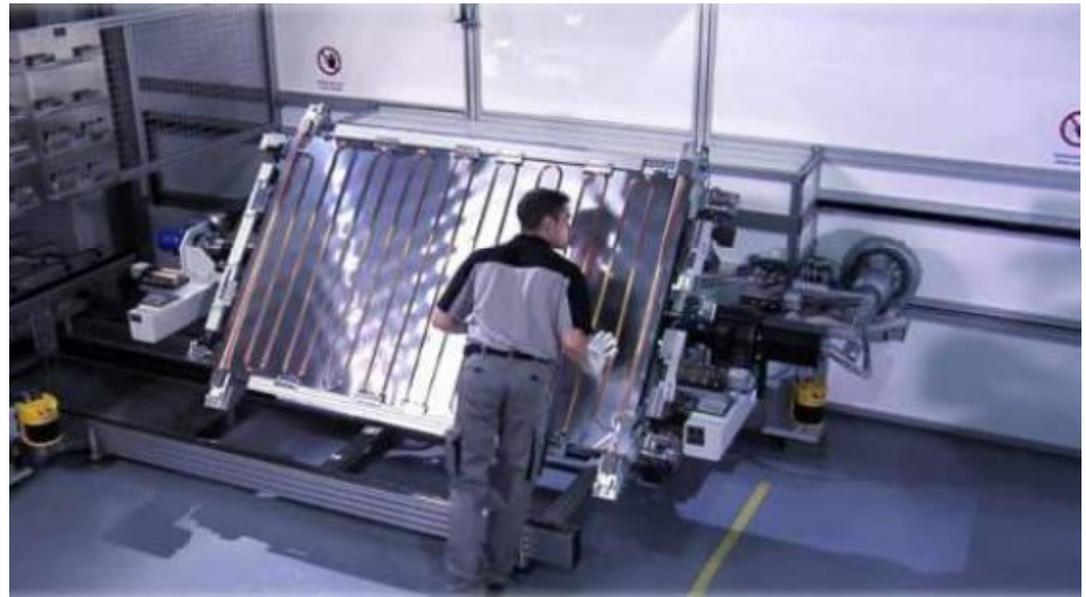
**Sotchi –**  
**Energieeffizienzstudie**  
**Olympische Winterspiele**  
**2014**

# Риски (оценка) - 1

## Конкуренция с западными фирмами. Пример Vaillant.

### «Немецкое» качество:

- Надежность
- Качество
- Комплексный подход
- Продуманность концепции
- Стабильность результатов
- Высокая эффективность
- Долгий срок эксплуатации
- Точность
- Хорошее обслуживание и техническая поддержка
- Комфорт, привлекательный дизайн



-солнечные коллекторы и тепловые насосы изготавливаются на собственном заводе Vaillant в г. Гельзенкирхен (Германия).  
Инвестиции в производство составили около 5 миллионов евро.  
- На линии производятся около 100.000 плоских коллекторов в год общей площадью 250.000 кв.м.

# Риски (оценка) - 2

## Конкуренция с Российскими производителями коллекторов

### Примеры реализованных проектов российских производителей в Крае



**РотЭП:** Новороссийск, Лукоморье

Астрофизическая обсерватория

**СК Сокол**

**Сочи:**

Университет Туризма и Курортного Дела



**Теплопроектстрой:** Местные котельные Края

**Сфинкс-9:** Кисловодск

**РотЭП (блок управления)**

# Риски (оценка) - 3

## Риски, связанные с климатом и эксплуатацией.

### Пример. Выработка тепловой энергии зимой (Хабаровский край, 2009-2010 гг.)

#### Новый проект на солнечных водонагревателях

9 ноября 2009 года мы начали сбор и еженедельный отчет по работе солнечных коллекторов. Данные по теплопроизводительности установки снимаются теплосчетчиком Danfoss M-Cal Compact.

#### Исходные данные установки:

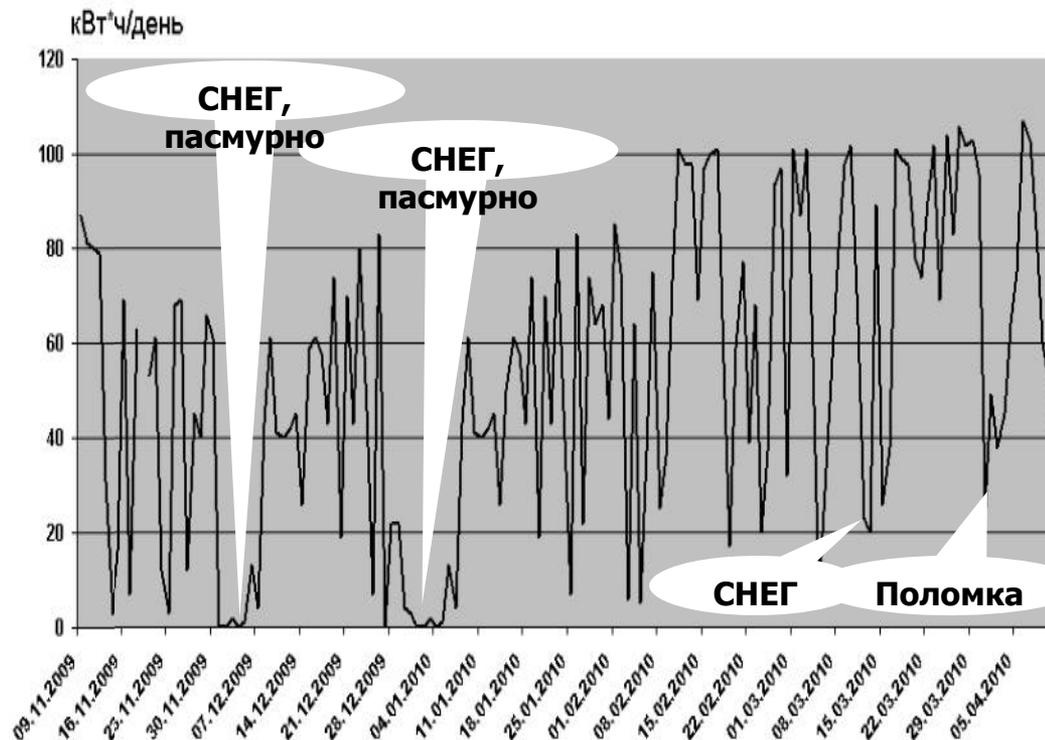
- Количество коллекторов - 8шт;
- Тип коллекторов - проточные с вакуумированными трубками heat pipe 1800 x 58 мм (по 30шт);
- Место установки - г. Хабаровск, с. Матвеевка
- Азимут - юг
- Угол наклона коллекторов - 65 градусов
- Эффективная площадь коллекторов - 19,2 м2



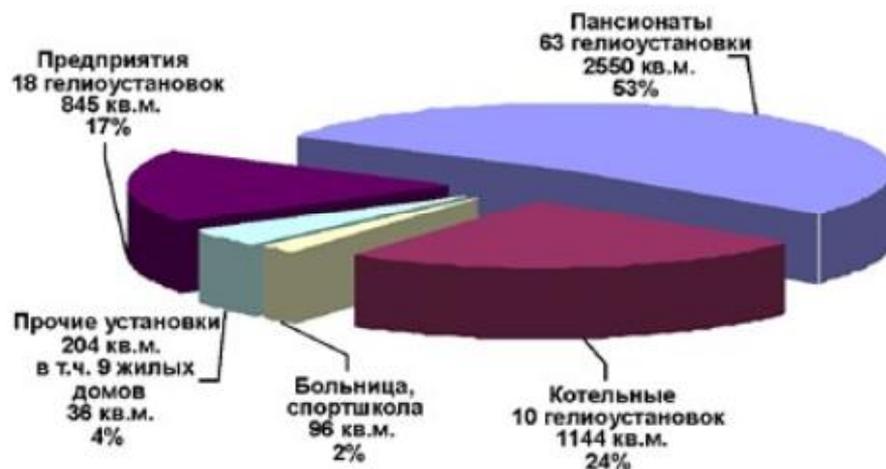
Насосная станция

Автоматика (Siemens-Logo)

Пульт управления



# Возможности



**Пример.**  
**Основная масса**  
**Солнечных энергоустановок**  
**приходится на**  
**Общественный сектор**  
**(данные за 2006 г.)**

**В России по ряду причин гелиоустановки не получили широкого применения.**  
**В настоящее время работает не более 15 тыс. м<sup>2</sup> гелиоустановок,**  
**что на порядок меньше, чем было в Советском Союзе в 1990 году (150 тыс. м<sup>2</sup>).**

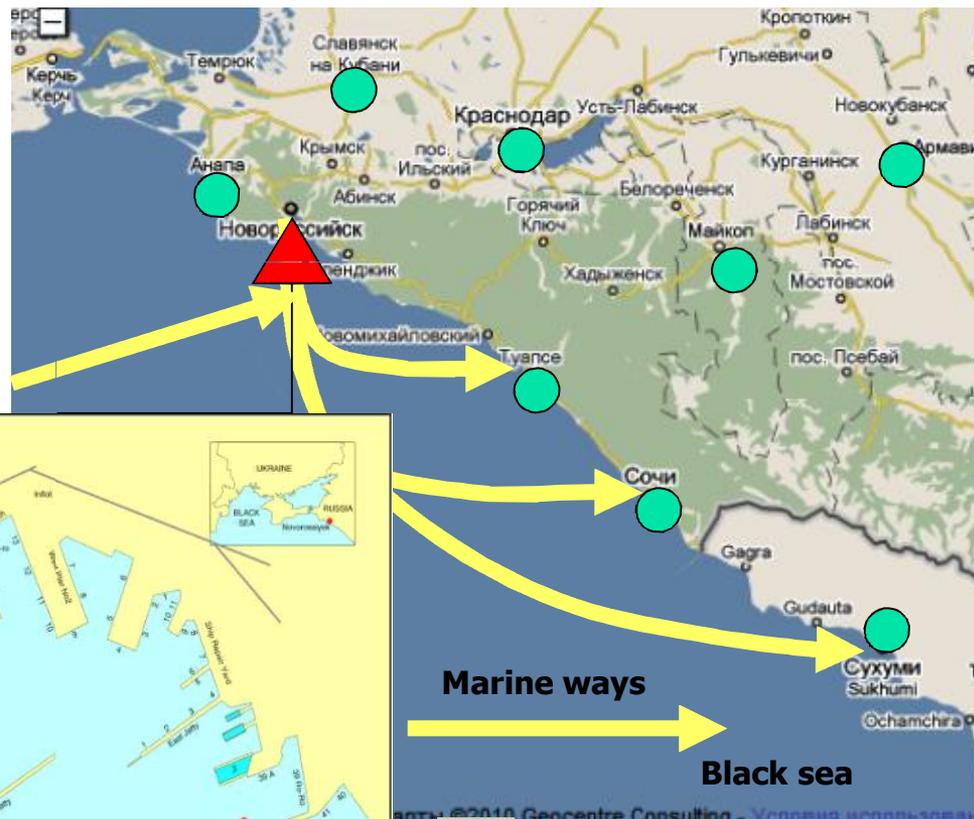
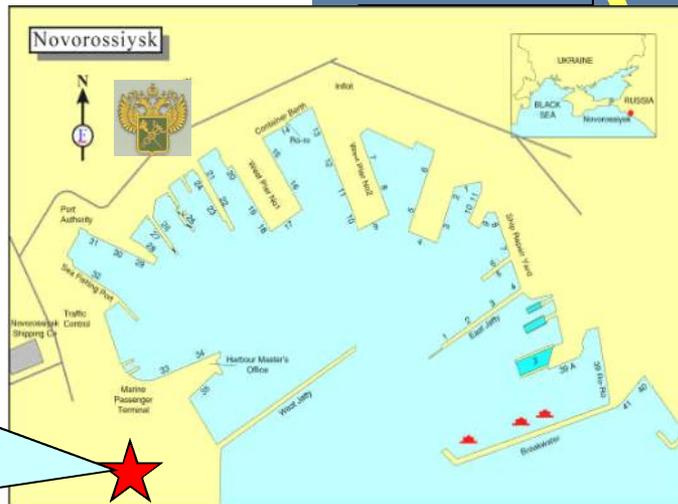
# План размещения в ЮФО

## Схема взаимодействия таможни, склада и сервисных служб

### Критерии выбора:

- Площадь обслуживания территория областей
- Близость к транспортной структуре
- количество и размер обслуживаемых городов, численность и плотность населения в зоне обслуживания
- Близость к международным транспортным путям
- Интермодальность
- Складские площади

Планируемое местоположение склада в г. Новороссийске (западная часть Цемесской бухты)



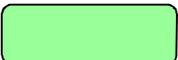
- Таможня



- Сервисные центры и партнеры

# Инфраструктура в регионе



- **Обозначения:**
-  - Используется на условиях аренды или аутсорсинга
  -  Предлагается – для приобретения инвестором

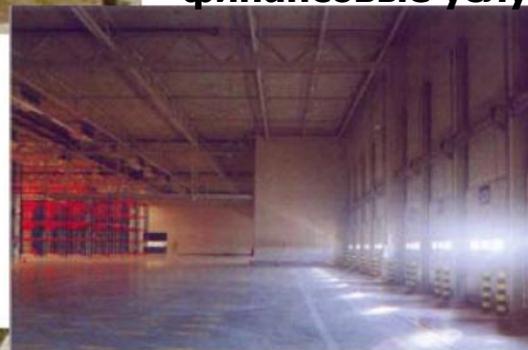
# Местная инфраструктура

## На планируемой территории имеется готовая инфраструктура

- Склады, в том числе специализированные (холодильники, для горючих материалов и т. п.) и их сервисное оборудование



- Административные здания, помещения для размещения логистических служб;
- Связанная инфраструктура – информационные сети, банковские, страховые и финансовые услуги



- Обслуживающие производства – гостиницы, общественное питание, ремонт оборудования, всевозможные сервисные услуги



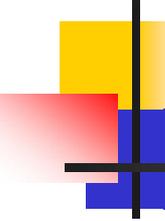
- Терминалы с площадками и подъездами, с кранами и другим разгрузочным и перегрузочным оборудованием

# Организационный план

Организационная структура предлагаемой к созданию компании «Первые Солнечные Коллекторы» (ПСК) на 2010 г



- **Норматив: число монтажников рассчитано исходя из нормы установки 100 кв.м. на 1 бригаду из 2 чел. в день.**

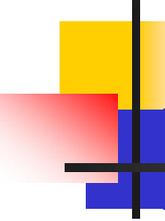


# Задачи офиса в регионе

---

## ■ Основные задачи офиса в регионе

- Организация текущей работы по продаже продукции
- Организация складских помещений для хранения продукции
- Организация цепочки поставки продукции, с приобъектного склада завода-производителя, до базового склада в регионе, включая прохождение всех инстанций и оформление всех документальных процедур (логистика, транспортировка, прохождение таможни, уплата платежей)
- Разработка производственного Плана отгрузки и монтажа конструкций, собственными силами и силами привлеченных подрядчиков (аренда техники, оснастки, инвентаря и т.д.)
- Поиск и формирование рабочих бригад монтажников, проведение обучения технологиям, рекомендованными производителями
- Организация гарантийного и ремонта и сервисного обслуживания, если это предусмотрено договорами поставки оборудования
- Осуществление фирменного послегарантийного обслуживания оборудования.

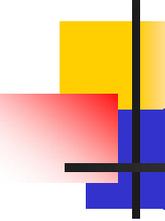


# Задачи офиса в Москве (1)

---

## ■ Основные задачи Генерального директора

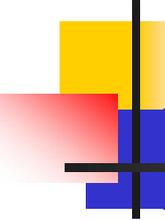
- **Участие вместе с учредителями в определении миссии стратегических целей, первоочередных задач и направлений развития компании.**
- **Разработка и развитие организационной структуры**
- **Разработка стратегических и текущих планов, в том числе по развитию бизнеса в регионах**
- **Обеспечение актуальной информацией учредителей (владельцев) предприятия**
- **Управление отношениями с местными администрациями, другими органами власти, кредиторами, контрагентами, клиентами**
- **Участие в разработке и реализации планов маркетинга, ценовой политики**
- **Контроль и утверждение финансовых бюджетов, подготовка управленческой отчетности для владельцев**
- **Текущий контроль за работой предприятия, мониторинг ключевых показателей деятельности**
- **Представление интересов предприятия в рамках своей компетенции и ответственности**



# Задачи офиса в Москве (2)

---

- **Основные задачи директора по маркетингу и связям с общественностью**
  - Сбор и анализ маркетинговой информации
  - Определение перспективных групп клиентов (крупных предприятий, регионов)
  - Разработка рыночной стратегии развития и планов маркетинга
  - Разработка и реализация ценовой политики
  - Организация сбыта (продаж), участие в переговорах с клиентами
  - Представление интересов предприятия при взаимодействии со средствами массовой информации, общественными и коммерческими организациями
  - Организация комплексного обследования общественного мнения о предприятии и формирование положительной деловой репутации и имиджа
  - Организация публичных мероприятий, участие в выставках, конференциях

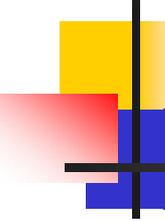


# Задачи офиса в Москве (3)

---

## ■ Основные задачи исполнительного директора

- Решение административных и текущих организационно-правовых вопросов
- Организация переговоров с органами власти, региональными администрациями, клиентами и партнерами
- Организация проведения конкурсов и тендеров среди подрядчиков и исполнителей
- Организация управления проектами предприятия, контроль текущий за сроками и стоимостью отдельных работ и проектов в целом
- Контроль за организацией договорной работы, выполнением договорных обязательств
- Организация работы с проектными и подрядными организациями, контроль за качеством предпроектной и проектной документации, организация привязки типовых проектов к условиям конкретных регионов и заказчиков.

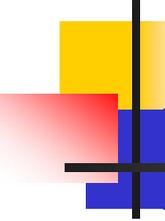


# Задачи офиса в Москве (4)

---

## ■ Основные задачи главного бухгалтера

- Организация бухгалтерского учета
- Контроль за ведением бухгалтерского учета
- Формирование финансовой и управленческой отчетности
- Ведение налогового учета и отчетности
- Ведение консолидированного учета (при необходимости)
- Оказание методологической помощи руководителям и сотрудникам по вопросам учета
- Участие в автоматизации и развитии информационных баз
- Участие в разработке производственных и финансовых планов (бюджетов)



# Задачи офиса в Москве (5)

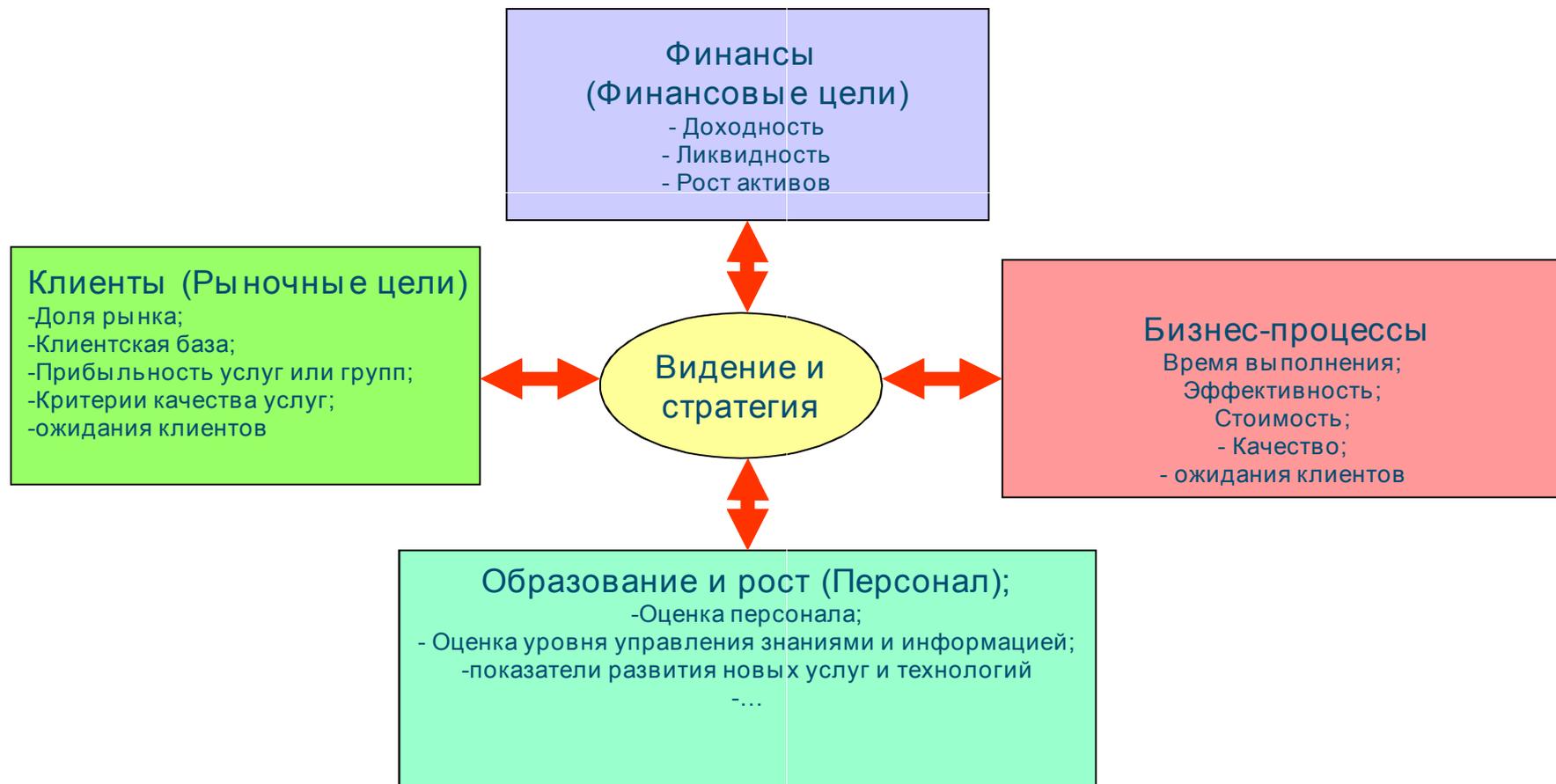
---

- **Основные задачи технического директора (главного инженера)**

- Организация работ по разработке (уточнению) технических требований к оборудованию
- Составление и уточнение технических заданий на проектирование и заявок на оборудование
- Организация работ по (до-)проектированию и получению технических условий
- Организация работ по подключению к внешним сетям (при необходимости), согласований и разрешений по внесению изменений в проектную и техническую документацию
- Организация работ по техническому, авторскому надзору, качеством работ
- Уточнение спецификаций и заявок на материально-технические ресурсы (подбор основного и вспомогательного оборудования)
- Участие в работе выставок и конференций, взаимодействие с партнерами и подрядчиками по техническим вопросам и по вопросам организации монтажных и пусконаладочных работ.
- Оптимизация вариантов транспортировки, складирования, выполнения производственных заказов

# Система показателей

Предполагается контроль со стороны акционера за реализацией проекта по следующим ключевым показателям:



# Оценка затрат и выгод (1)

## Предварительная проработка финансового плана

### Макропоказатели (ключевые показатели тенденций развития экономики России)

основные допущения	2010 – 2-е полугодие	2011	2012	2013	2014	2015	примечание
Курс доллара США	30	29,3	28,4	27,9	27,9	27,9	руб./долл. США, средний за период
Курс ЕВРО	36,6	35,746	34,648	34,038	34,038	34,038	руб./ЕВРО средний за период
ЕВРО/ДОЛЛ США	1,22	1,22	1,22	1,22	1,22	1,22	раз
Индекс потребительских цен, прирост цен, %	6,10%	7,40%	6,90%	6,90%	6,90%	6,90%	% к пред. году
Индекс цен промышленных производителей	8,60%	7,60%	8,20%	8,20%	8,20%	8,20%	% к пред. году
Железнодорожный тариф	9,40%	9,20%	7,00%	7,00%	7,00%	7,00%	% к пред. году
Электроэнергия	13,00%	13,00%	13,00%	13,00%	13,00%	13,00%	% к пред. году
Природный газ	26,60%	15,70%	15,10%	15,10%	15,10%	15,10%	% к пред. году

### Ставки налогов

на прибыль	20%
НДС	18%
ЕСН	26%

В финансовых расчеты использовались в том числе прогнозы курса доллара и сценарии МЭР (Минэкономразвития РФ), Ставки – налогов даны 1 июня 2010 г.

# Оценка затрат и выгод (2)

## Предварительная проработка финансового плана

### Предположение об основных производственных показателях

	2010 (2-е полугодие)	2011	2012	2013	2014	2015
Темп роста объемов продаж	1,00	1,05	1,05	1,05	1,05	1,05
доля прочей продукции в выручке	0,05	0,05	0,05	0,05	0,05	0,05
доля стоимости 1 комплекта в выручке	50%	50%	50%	50%	50%	50%
Цена продажи, долл/кв. м.	800	800	800	800	800	800

Продажи начнутся с сен 2010 г. , темп роста продаж будет 5% в год

Дополнительно планировался доход от прочих услуг в размере 5 % к выручке

Стоимость комплекта (солнечный коллектор, бак-аккумулятор, прочие составные части установки) составляет 50% от цены продажи.

# Оценка затрат и выгод (3)

## Предварительная проработка финансового плана

### Предварительный план продаж (2010 г – ежемесячно, далее по годам)

		июл.10	авг.10	сен.10	окт.10	ноя.10	дек.10
Объем продаж, в пересчете на площадь солнечных коллекторов	Кв.м.			800	1600	1600	1600
Объем продаж основной продукции, в рублевом эквиваленте	Тыс. руб.			19613	39045	38864	38683
Прочая продукция (Выручка), 000 'RUR	Тыс. руб.			1032	2055	2045	2036

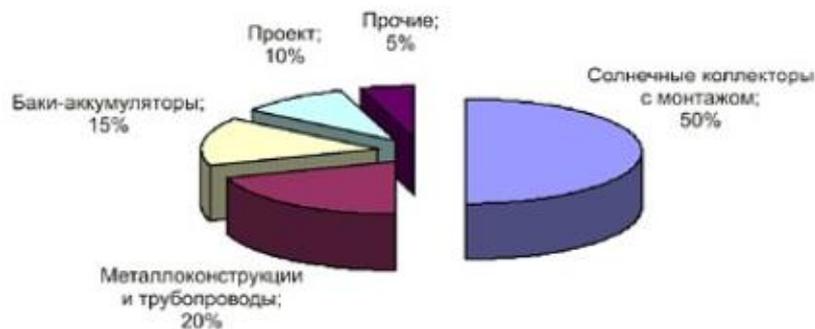
		2010	2011	2012	2013	2014	2015
		2-е полугодие					
Объем продаж, в пересчете на площадь солнечных коллекторов	Кв.м.	5600	18182	19091	20045	21048	22100
Объем продаж основной продукции в рублевом эквиваленте	Тыс. руб.	136205	427636	434509	448417	469785	493275
Прочая продукция (Выручка), 000 'RUR	Тыс. руб.	7169	22507	22869	23601	24726	25962

Предполагалось, что продаются только солнечные установки горячего водоснабжения, (дополнительный резерв – продажа отдельно нагревательных панелей или солнечных коллекторов ).

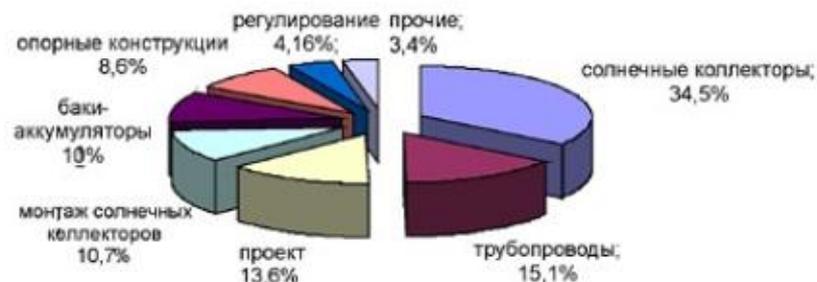
# Оценка затрат и выгод (4)

## Предварительная проработка финансового плана

### Структура затрат в Германии



### Структура затрат в России



*Источник : Шетов В.Х., Бутузов В. А. Перспективы солнечного теплоснабжения (Энергосбережение. №7, 2006 г).*

**В отличие от, например, Германии, структура затрат в России содержит в себе дополнительные расходы – такие как проектирование (необходимы дополнительные затраты на согласование и привязку проектов)**

# Оценка затрат и выгод (5)

## Предварительная проработка финансового плана

### Предположения об удельных переменных расходах (тыс. руб./кв.м.) – ПСК - Юг

	апр.10	май.10	июн.10	июл.10	авг.10	сен.10	окт.10	ноя.10	дек.10
БЕНЗИН - НА ПРОИЗВОДСТВ. НУЖДЫ	0	0	0	0	0,018	0,018	0,018	0,018	0,018
Сменное оборудование, инструмент	0	0	0	0	0,018	0,018	0,018	0,018	0,018
Основная з/пл производственных рабочих в т.ч. ФОТ производственных рабочих	0	0	0	0	0,76	0,76	0,76	0,76	0,76
ЕСН (отчисления в фонды)	0	0	0	0	0,60	0,60	0,60	0,60	0,60
Услуги сторонних организаций- по производству:	0	0	0	0	0,16	0,16	0,16	0,16	0,16
аренда крана (вышки)	0	0	0	0	1,27	1,27	1,27	1,27	1,27
услуги местных подрядных организаций (МОНТАЖ)	0	0	0	0	0,02	0,02	0,02	0,02	0,02
УСЛУГИ ПО СОТАСОВАНИЮ (ДОПРОЕКТИРОВАНИЮ)	0	0	0	0	0,50	0,50	0,50	0,50	0,50
	0	0	0	0	0,75	0,75	0,75	0,75	0,75

# Оценка затрат и выгод (6)

## Предварительная проработка финансового плана

### Предположения об удельных переменных расходах (тыс.руб./кв.м.)—ПСК-Юг (продолжение)

	2010 (2-е полугодие)	2011	2012	2013	2014	2015
БЕНЗИН - НА ПРОИЗВОДСТВЕННЫЕ НУЖДЫ	0,018	0,023	0,026	0,030	0,035	0,040
Сменное оборудование, инструмент	0,018	0,020	0,021	0,023	0,025	0,027
Основная з/пл производственных рабочих	0,76	0,80	0,81	0,81	0,81	0,81
в т.ч. ФОТ производственных рабочих	0,60	0,64	0,64	0,64	0,64	0,64
ЕСН (отчисления в фонды)	0,16	0,17	0,17	0,17	0,17	0,17
Содержание Основных средств, прочие расходы	0,003	0,003	0,004	0,004	0,004	0,004
Услуги сторонних организаций- по производству:	1,268	1,377	1,482	1,603	1,735	1,877
аренда крана (вышки)	0,018	0,020	0,021	0,023	0,025	0,027
услуги местных подрядных организаций (МОНТАЖ)	0,500	0,543	0,584	0,632	0,684	0,740
УСЛУГИ ПО СОГЛАСОВАНИЮ (ДОПРОЕКТИРОВАНИЮ)	0750	0,815	0,876	0,948	1,026	1,110

# Оценка затрат и выгод (7)

## Предварительная проработка финансового плана

### Переменные расходы (тыс.руб.) – ПСК-Юг (на период 2010 г.)

#### Переменные расходы

	Ед. изм.	июл.10	авг.10	сен.10	окт.10	ноя.10	дек.10
Комплект	тыс. руб.	0	0	9807	19523	19432	19341
отходы (брак) - к расходам не принимается	тыс. руб.	0	0	294	586	583	580
Комплекты за вычетом брака	тыс. руб.	0	0	9512	18937	18849	18761
Доп. расходы на обработку (комплектovanje, сборку)	тыс. руб.	0	0	177	351	350	348
<i>Итого переменные расходы (кроме комплекта)</i>	тыс. руб.	0	0	1650	3301	3301	3301
БЕНЗИН - НА ПРОИЗВОДСТВЕННЫЕ НУЖДЫ	тыс. руб.	0	0	14	29	29	29
Сменное оборудование, инструмент	тыс. руб.	0	0	14	29	29	29
Основная зарплата производственных рабочих	тыс. руб.	0	0	605	1210	1210	1210
Содержание основных средств, прочие расходы	тыс. руб.	0	0	2	5	5	5
Услуги сторонних организаций- по производству	тыс. руб.	0	0	1014	2029	2029	2029
<i>итого переменные расходы</i>	тыс. руб.	0	0	11339	22589	22500	22410

# Оценка затрат и выгод (8)

## Предварительная проработка финансового плана

### Переменные расходы (тыс.руб.)—ПСК-Юг (на период 2011-2015 гг.)

#### Переменные расходы

	Ед. изм.	2011	2012	2013	2014	2015
Комплект	тыс. руб.	213818	217255	224208	234893	246637
отходы (брак) - к расходам не принимается	тыс. руб.	6415	6518	6726	7047	7399
Комплекты за вычетом брака	тыс. руб.	207404	210737	217482	227846	239238
Доп. расходы на обработку (комплектование, сборку)	тыс. руб.	3849	3911	4036	4228	4439
<i>Итого переменные расходы (кроме комплекта)</i>	тыс. руб.	40450	44760	49478	54861	60916
БЕНЗИН - НА ПРОИЗВОДСТВЕННЫЕ НУЖДЫ	тыс. руб.	414	503	608	735	889
Сменное оборудование, инструмент	тыс. руб.	355	402	456	518	589
Основная зарплата производственных рабочих	тыс. руб.	14584	15501	16200	17010	17861
Содержание основных средств, прочие расходы	тыс. руб.	59	67	76	86	98
Услуги сторонних организаций- по производству	тыс. руб.	25037	28287	32137	36511	41480
<i>итого переменные расходы</i>	тыс. руб.	251703	259407	270995	286935	304594

# Оценка затрат и выгод (9)

## Предварительная проработка финансового плана

### Постоянные расходы (тыс.руб.)—ПСК-Юг и ПСК-Москва (на 2010 г)

#### Постоянные расходы

	Ед. изм	апр.10	май.10	июн.10	июл.10	авг.10	сен.10	окт.10	ноя.10	дек.10
Текущее содержание и ремонт помещений	тыс. руб.	0	0	0	0	150	150	150	150	150
Аренда (ПСК-Юг):	тыс. руб.	0	0	0	0	250	250	250	250	250
З/плата управленческого и технического персонала (ПСК- Юг)	тыс. руб.	0	0	0	0	693	693	693	693	693
Сменное оборудование, инструмент	тыс. руб.	0	0	0	0	50	50	50	50	50
Охрана (внешняя)	тыс. руб.	0	0	0	0	25	25	25	25	25
Сертификация и лицензирование	тыс. руб.	0	0	0	0	45	45	45	45	45
Банковское обслуживание	тыс. руб.	0	0	0	0	10	10	10	10	10
Услуги связи	тыс. руб.	0	0	0	0	10	10	10	10	10
Юридические услуги	тыс. руб.	0	0	0	0	50	50	50	50	50
Командировки	тыс. руб.	0	0	0	0	100	100	100	100	100
Содержание основных средств	тыс. руб.	0	0	0	0	13	13	13	13	13
<b>Амортизация</b>	тыс. руб.	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>17</b>	<b>17</b>	<b>17</b>	<b>16</b>	<b>16</b>
Прочие общехозяйственные расходы (ПСК-Юг)	тыс. руб.	0	0	0	0	114	114	114	114	114
коммерческие расходы	тыс. руб.	0	0	0	0	0	750	750	750	750
управленческие расходы (Москва)	тыс. руб.	0	0	0	0	1200	1200	1200	1200	1200
<b>итого постоянные расходы, в т.ч. Амортизацию</b>	тыс. руб.	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>2727</b>	<b>3477</b>	<b>3476</b>	<b>3476</b>	<b>3476</b>

# Оценка затрат и выгод (10)

## Предварительная проработка финансового плана

### Постоянные расходы (тыс.руб.)—ПСК-Юг и ПСК-Москва (на 2011-2015 гг.)

#### Постоянные расходы

	Ед. изм	2011	2012	2013	2014	2015
Текущее содержание и ремонт помещений	тыс. руб.	1955	2103	2276	2462	2664
Аренда (ПСК-Юг):	тыс. руб.	3258	3506	3793	4104	4441
Э/плата на управленческого и технического персонала (ПСК- Юг)	тыс. руб.	8823	9476	10130	10829	11576
Сменное оборудование, инструмент	тыс. руб.	652	701	759	821	888
Охрана (внешняя)	тыс. руб.	326	351	379	410	444
Сертификация и лицензирование	тыс. руб.	586	631	683	739	799
Банковское обслуживание	тыс. руб.	130	140	152	164	178
Услуги связи	тыс. руб.	130	140	152	164	178
Юридические услуги	тыс. руб.	652	701	759	821	888
Командировки	тыс. руб.	1303	1402	1517	1642	1776
Содержание основных средств	тыс. руб.	169	182	197	213	231
<b>Амортизация</b>	тыс. руб.	187	168	151	136	122
Прочие общезозяйственные расходы (ПСК-Юг)	тыс. руб.	1486	1599	1730	1871	2025
<b>коммерческие расходы</b>	тыс. руб.	2462	2688	2876	3077	3293
<b>управленческие расходы (Москва)</b>	тыс. руб.	15468	17410	19439	21960	23681
<b>итого постоянные расходы, в т.ч. Амортизацию</b>	тыс. руб.	37587	41198	44992	49414	53184

# Оценка затрат и выгод (11)

## Предварительная проработка финансового плана

### Штатное расписание ПСК-Москва (на 2010 г.)

Должность (специальность, профессия), разряд, класс (категория) квалификации	Количество штатных единиц в смену	Количество смен	Количество штатных единиц всего	Тарифная ставка (оклад) и пр., руб.	ФОТ всего на месяц
3	4	5	6	7	8=6*7
Генеральный директор	1,0	1	1,0	130 000	130000
Исполнительный директор	1	1	1,0	120 000	120000
Технический директор (главный инженер)	1	1	1,0	120 000	120000
Директор по маркетингу и связям с общественностью	1	1	1,0	70 000	70000
Главный бухгалтер	1	1	1,0	60 000	60000
Помощник ген директора - секретарь	1	1	1,0	30 000	30000
			<b>6,0</b>	чеп	
				<b>ИТОГО</b>	<b>530000</b>
					руб.

### Фонд оплаты труда ПСК-Москва (на 2010-2015 г.), тыс. руб.

	2010 г.	2011 г.	2012 г.	2013 г.	2014 г.	2015 г.
<b>всего</b>	<b>530</b>	<b>562</b>	<b>604</b>	<b>646</b>	<b>690</b>	<b>738</b>

# Оценка затрат и выгод (13)

## Предварительная проработка финансового плана

### Штатное расписание ПСК-Юг (на 2010 г.)

наименование	код	Должность (специальность, профессия), разряд, класс (категория) квалификации	Количество штатных единиц в смену	Количество смен	Количество штатных единиц всего	Тарифная ставка (оклад) и гр., руб.	ФОТ всего на месяц	СПЕЦОДЕЖДА /обувь униформа руб. чел/год	в т.ч. СПЕЦОДЕЖДА /обувь униформа всего руб. ВГОД
1	2	3	4	5	6	7	8=6*7	9	10=7*8
Администрация	01	Генеральный директор	1,0	1	1,0	130 000	130000	0	0
	01	Финансовый директор	1	1	1	110 000	110000	0	0
	01	Главный инженер	1	1	1,0	60 000	60000	0	0
	01	Менеджер по продажам	1	1	1,0	60 000	60000	0	0
	01	Менеджер по продажам (ВЭД)	1	1	1,0	60 000	60000	0	0
	01	Инженер по IT	1	1	1,0	30 000	30000	0	0
Бухгалтерия	01	Юрисконсульт (договорник)	1	1	1,0	30 000	30000	0	0
	02	Главный бухгалтер	1	1	1,0	30 000	30000	0	0
	0	Бухгалтер-калькулятор	1	1	1,0	20 000	20000	0	0
Фронт офис (работа с клиентами)	03	Помощник ген директора - секретарь - диспетчер	1	1	1,0	20 000	20000	0	0
Производство (2010)	04	Монтажник	2	1	2,0	30 000	60000	3000	6000
					11,0	чел			6000
						2010 год	ФОТ-месяц		спецодежда
						<b>ИТОГО</b>	<b>610,0</b>	<b>ТЫС. РУБ.</b>	

### Фонд оплаты труда ПСК-Юг (на 2010-2015 гг.), тыс. руб.

	2010 г.	2011 г.	2012 г.	2013 г.	2014 г.	2015 г.
<b>всего</b>	<b>610</b>	<b>647</b>	<b>691</b>	<b>734</b>	<b>780</b>	<b>830</b>

# Оценка затрат и выгод (15)

## Предварительная проработка финансового плана

### Инвестиционные затраты ПСК-Юг (на 2010 г.), тыс. руб., с НДС

Инвестиционные затраты (Новороссийск), тыс. руб.	(с НДС)
<b>Затраты на приобретение ОС</b>	<b>авг.10 2 300</b>
<b>Автотранспорт</b>	<b>1 570</b>
легковой а/м	370
грузовой а/м	1 200
<b>Мебель</b>	<b>370</b>
Стол и стулья	270
Шкафы	50
Диваны	50
<b>Компьютерная и оргтехника</b>	<b>360</b>
Компьютеры	120
Принтеры	40
Телефоны	100
Прочая оргтехника	100

# Оценка затрат и выгод (16)

## Предварительная проработка финансового плана

### Инвестиционные затраты ПСК-Москва (на 2010 г.), тыс. руб., с НДС

#### Инвестиционные затраты Москва

<b>Затраты на приобретение ОС</b>	<b>730</b>
<b>Автотранспорт</b>	<b>0</b>
легковой а/м	0
грузовой а/м	0
<b>Мебель</b>	<b>370</b>
Стол�ы и стулья	270
Шкафы	50
Диваны	50
<b>Компьютерная и оргтехника</b>	<b>360</b>
Компьютеры	120
Принтеры	40
Телефоны	100
Прочая оргтехника	100

# Оценка затрат и выгод (17)

## Предварительная проработка финансового плана

### Отчет о прибылях и убытках (P&L) (на 2010 г.), тыс. руб. (Москва+Юг)

в тыс. руб.

	Ед. изм.	апр. 10	май 10	июн. 10	июл. 10	авг. 10	сен. 10	окт. 10	ноя. 10	дек. 10
<b>Выручка (по отгрузке)</b>	тыс.руб.	0	0	0	0	0	20 646	41 100	40 909	40 719
<b>Себестоимость</b>										
Переменные расходы	тыс.руб.	0	0	0	0	0	11 339	22 589	22 500	22 410
Постоянные расходы (кроме амортизации)	тыс.руб.	0	0	0	0	2 710	3 460	3 460	3 460	3 460
	тыс.									
<b>EBITDA</b>	руб.	0	0	0	0	-2 710	5 846	15 051	14 950	14 849
Амортизация	тыс.руб.	0	0	0	0	22	22	22	22	22
<b>Total cost (суммарные затраты на пр-во и реализацию)</b>	тыс.руб.	0	0	0	0	2 732	14 821	26 071	25 981	25 891
<b>EBIT (Прибыль до уплаты процентов и налогов)</b>	тыс.руб.	0	0	0	0	-2 732	5 824	15 029	14 928	14 827
<b>EBITDA</b>	%						28,3%	36,6%	36,5%	36,5%
<b>Финансовые расходы и прочие расходы из прибыли</b>	тыс.руб.						0	0	0	0
Прибыль до налогообложения	тыс.руб.	0	0	0	0	-2 732	5 824	15 029	14 928	14 827
Налог на прибыль и другие поправки к прибыли	тыс.руб.	0	0	0	0	0	1 165	3 006	2 986	2 965
<b>Чистая прибыль</b>	тыс.руб.	0	0	0	0	-2 732	4 659	12 024	11 943	11 862
Нераспределенная прибыль текущего периода	тыс.руб.	0	0	0	0	-2 732	4 659	12 024	11 943	11 862
<b>Нераспределенная прибыль предприятия на конец периода</b>	тыс.руб.	0	0	0	0	-2 732	1 927	13 951	25 894	37 755
<b>EBITDA маржа</b>	%						28,3%	36,6%	36,5%	36,5%
<b>Чистая маржа (для предприятия)</b>	%						22,6%	29,3%	29,2%	29,1%

# Оценка затрат и выгод (18)

## Предварительная проработка финансового плана

### Отчет о прибылях и убытках (P&L) (на 2011-2012 гг.), тыс. руб. (Москва+Юг)

в тыс. руб.

	Ед. изм	1 кв. 11	2 кв. 11	3 кв. 11	4 кв. 11	1 кв. 12	2 кв. 12	3 кв. 12	4 кв. 12
<b>Выручка (по отгрузке)</b>	<b>тыс.руб.</b>	<b>114 593</b>	<b>112 967</b>	<b>111 722</b>	<b>110 861</b>	<b>115 500</b>	<b>114 596</b>	<b>113 892</b>	<b>113 390</b>
<b>Себестоимость</b>									
Переменные расходы	тыс.руб.	63 891	63 128	62 544	62 140	65 394	64 970	64 640	64 404
Постоянные расходы (кроме амортизации)	тыс.руб.	9 421	9 365	9 322	9 292	10 302	10 267	10 240	10 221
	<b>тыс.руб.</b>								
<b>EBITDA</b>	<b>руб.</b>	<b>41 281</b>	<b>40 474</b>	<b>39 857</b>	<b>39 429</b>	<b>39 804</b>	<b>39 359</b>	<b>39 012</b>	<b>38 765</b>
Амортизация	тыс.руб.	64	62	61	59	58	56	55	53
<b>Total cost (суммарные затраты на пр-во и реализацию)</b>	<b>тыс.руб.</b>	<b>73 378</b>	<b>72 555</b>	<b>71 927</b>	<b>71 491</b>	<b>75 753</b>	<b>75 293</b>	<b>74 835</b>	<b>74 678</b>
<b>EBIT (Прибыль до уплаты процентов и налогов)</b>	<b>тыс.руб.</b>	<b>41 217</b>	<b>40 412</b>	<b>39 796</b>	<b>39 370</b>	<b>39 747</b>	<b>39 303</b>	<b>38 958</b>	<b>38 712</b>
<b>EBITDA</b>	<b>%</b>	<b>36,0%</b>	<b>35,8%</b>	<b>35,7%</b>	<b>35,6%</b>	<b>34,5%</b>	<b>34,3%</b>	<b>34,3%</b>	<b>34,2%</b>
Финансовые расходы и прочие расходы из прибыли	тыс.руб.	0	0	0	0	0	0	0	0
Прибыль до налогообложения	тыс.руб.	41 217	40 412	39 796	39 370	39 747	39 303	38 958	38 712
Налог на прибыль и другие поправки к прибыли	тыс.руб.	8 243	8 082	7 959	7 874	7 949	7 861	7 792	7 742
Чистая прибыль	тыс.руб.	32 974	32 329	31 837	31 496	31 797	31 442	31 166	30 969
Нераспределенная прибыль текущего периода	тыс.руб.	32 974	32 329	31 837	31 496	31 797	31 442	31 166	30 969
Нераспределенная прибыль предприятия на конец периода	тыс.руб.	70 729	103 058	134 895	166 391	198 189	229 631	260 797	291 767
<b>EBITDA маржа</b>	<b>%</b>	<b>36,0%</b>	<b>35,8%</b>	<b>35,7%</b>	<b>35,6%</b>	<b>34,5%</b>	<b>34,3%</b>	<b>34,3%</b>	<b>34,2%</b>
<b>Чистая маржа (для предприятия)</b>	<b>%</b>	<b>28,8%</b>	<b>28,6%</b>	<b>28,5%</b>	<b>28,4%</b>	<b>27,5%</b>	<b>27,4%</b>	<b>27,4%</b>	<b>27,3%</b>

# Оценка затрат и выгод (19)

## Предварительная проработка финансового плана

### Отчет о прибылях и убытках (P&L) (на 2013-2014 гг.), тыс. руб. (Москва+Юг)

в тыс. руб.

	Ед. изм	1 кв.13	2 кв.13	3 кв.13	4 кв.13	1 кв.14	2 кв.14	3 кв.14	4 кв.14
<b>Выручка (по отгрузке)</b>	<b>тыс.руб.</b>	<b>118 532</b>	<b>118 004</b>	<b>117 741</b>	<b>117 741</b>	<b>123 628</b>	<b>123 628</b>	<b>123 628</b>	<b>123 628</b>
<b>Себестоимость</b>									
Переменные расходы	тыс.руб.	67 996	67 749	67 625	67 625	71 734	71 734	71 734	71 734
Постоянные расходы (кроме амортизации)	тыс.руб.	11 232	11 210	11 199	11 199	12 320	12 320	12 320	12 320
<b>EBITDA</b>	<b>тыс.руб.</b>	<b>39 304</b>	<b>39 045</b>	<b>38 916</b>	<b>38 916</b>	<b>39 574</b>	<b>39 574</b>	<b>39 574</b>	<b>39 574</b>
Амортизация	тыс.руб.	52	50	49	48	46	45	44	43
<b>Total cost (суммарные затраты на пр-во и реализацию)</b>	<b>тыс.руб.</b>	<b>79 280</b>	<b>79 009</b>	<b>78 873</b>	<b>78 872</b>	<b>84 100</b>	<b>84 099</b>	<b>84 097</b>	<b>84 096</b>
<b>EBIT (Прибыль до уплаты процентов и налогов)</b>	<b>тыс.руб.</b>	<b>39 252</b>	<b>38 995</b>	<b>38 867</b>	<b>38 869</b>	<b>39 528</b>	<b>39 529</b>	<b>39 530</b>	<b>39 531</b>
<b>EBITDA</b>	<b>%</b>	<b>33,2%</b>	<b>33,1%</b>	<b>33,1%</b>	<b>33,1%</b>	<b>32,0%</b>	<b>32,0%</b>	<b>32,0%</b>	<b>32,0%</b>
Финансовые расходы и прочие расходы из прибыли	тыс.руб.	0	0	0	0	0	0	0	0
Прибыль до налогообложения	тыс.руб.	39 252	38 995	38 867	38 869	39 528	39 529	39 530	39 531
Налог на прибыль и другие поправки к прибыли	тыс.руб.	7 850	7 799	7 773	7 774	7 906	7 906	7 906	7 906
Чистая прибыль	тыс.руб.	31 402	31 196	31 094	31 095	31 622	31 623	31 624	31 625
Нераспределенная прибыль текущего периода	тыс.руб.	31 402	31 196	31 094	31 095	31 622	31 623	31 624	31 625
Нераспределенная прибыль предприятия на юнец периода	тыс.руб.	323 168	354 364	385 458	416 553	448 175	479 798	511 423	543 048
<b>EBITDA маржа</b>	<b>%</b>	<b>33,2%</b>	<b>33,1%</b>	<b>33,1%</b>	<b>33,1%</b>	<b>32,0%</b>	<b>32,0%</b>	<b>32,0%</b>	<b>32,0%</b>
<b>Чистая маржа (для предприятия)</b>	<b>%</b>	<b>26,5%</b>	<b>26,4%</b>	<b>26,4%</b>	<b>26,4%</b>	<b>25,8%</b>	<b>25,8%</b>	<b>25,6%</b>	<b>25,6%</b>

# Оценка затрат и выгод (20)

## Предварительная проработка финансового плана

### Отчет о прибылях и убытках (P&L) (на 2015 г.), тыс. руб. (Москва+Юг)

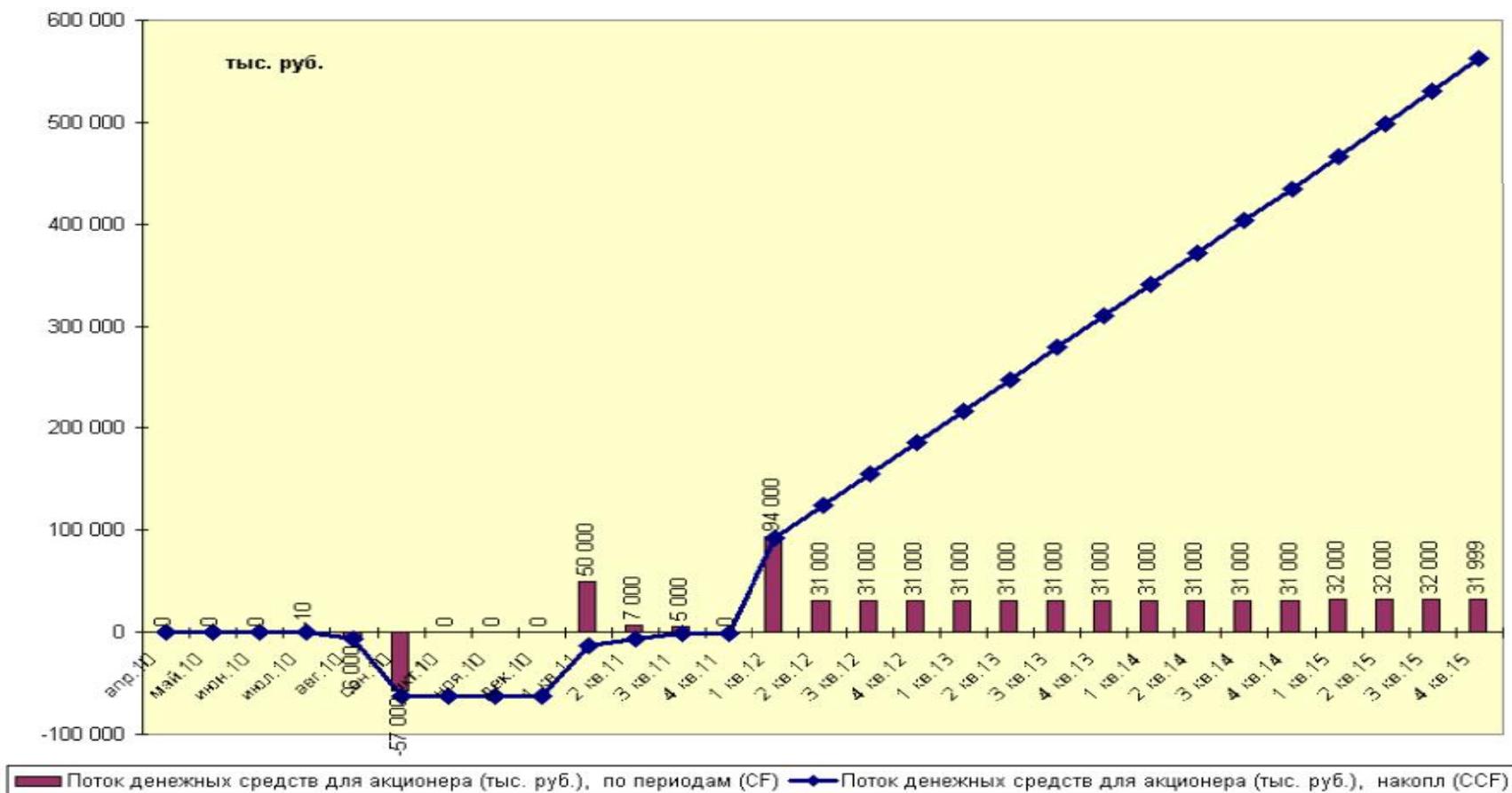
в тыс. руб.

	Ед. изм	1 кв. 15	2 кв. 15	3 кв. 15	4 кв. 15
<b>Выручка (по отгрузке)</b>	<b>тыс.руб.</b>	<b>129 809</b>	<b>129 809</b>	<b>129 809</b>	<b>129 809</b>
Себестоимость					
Переменные расходы	тыс.руб.	76 148	76 148	76 148	76 148
Постоянные расходы (кроме амортизации)	тыс.руб.	13 266	13 266	13 266	13 266
	<b>тыс. руб.</b>	<b>40 395</b>	<b>40 395</b>	<b>40 395</b>	<b>40 395</b>
<b>EBITDA</b>					
Амортизация	тыс.руб.	42	41	40	39
<b>Total cost (суммарные затраты на пр-во и реализацию)</b>	<b>тыс.руб.</b>	<b>89 456</b>	<b>89 455</b>	<b>89 454</b>	<b>89 453</b>
EBIT (Прибыль до уплаты процентов и налогов)	тыс.руб.	40 353	40 354	40 356	40 357
EBITDA	%	31,1%	31,1%	31,1%	31,1%
Финансовые расходы и прочие расходы из прибыли	тыс.руб.	0	0	0	0
Прибыль до налогообложения	тыс.руб.	40 353	40 354	40 356	40 357
Налог на прибыль и другие поправки к прибыли	тыс.руб.	8 071	8 071	8 071	8 071
Чистая прибыль	тыс.руб.	32 283	32 284	32 284	32 285
Нераспределенная прибыль текущего периода	тыс.руб.	32 283	32 284	32 284	32 285
Нераспределенная прибыль предприятия на конец периода	тыс.руб.	575 330	607 614	639 898	672 184
EBITDA маржа	%	31,1%	31,1%	31,1%	31,1%
Чистая маржа (для предприятия)	%	24,9%	24,9%	24,9%	24,9%

# Оценка затрат и выгод (21)

## Предварительная проработка финансового плана

### Поток денежных средств для акционера (CF) тыс. руб. (Москва+Юг)



# Показатели проекта

## Предварительная проработка финансового плана

Начало проекта (расчетного периода)	Июль 2010
Окончание проекта (расчетного периода)	Дек. 2015
Срок проекта	5,5 лет
NPV (при ставке дисконта 15%)	350 млн. руб.
NPV (при ставке дисконта 25%)	266 млн. руб.
Простой срок окупаемости	12 мес.
IRR	224%
Вложения акционера в первый год:	
Вклад в уставной капитал	10 тыс. руб.
Займ на оборотные средства (3 кв.2010-3 кв.2011)	62 млн. руб.

### **Выводы.**

- 1. Проект имеет высокие показатели доходности для акционера в связи с тем, что основной объем вложений приходится на кредитование оборотного капитала.**
- 2. Рынок данной продукции находится на стадии роста и позволяет в течение срока проекта получать высокую маржу (стратегия «снятия сливок»).**