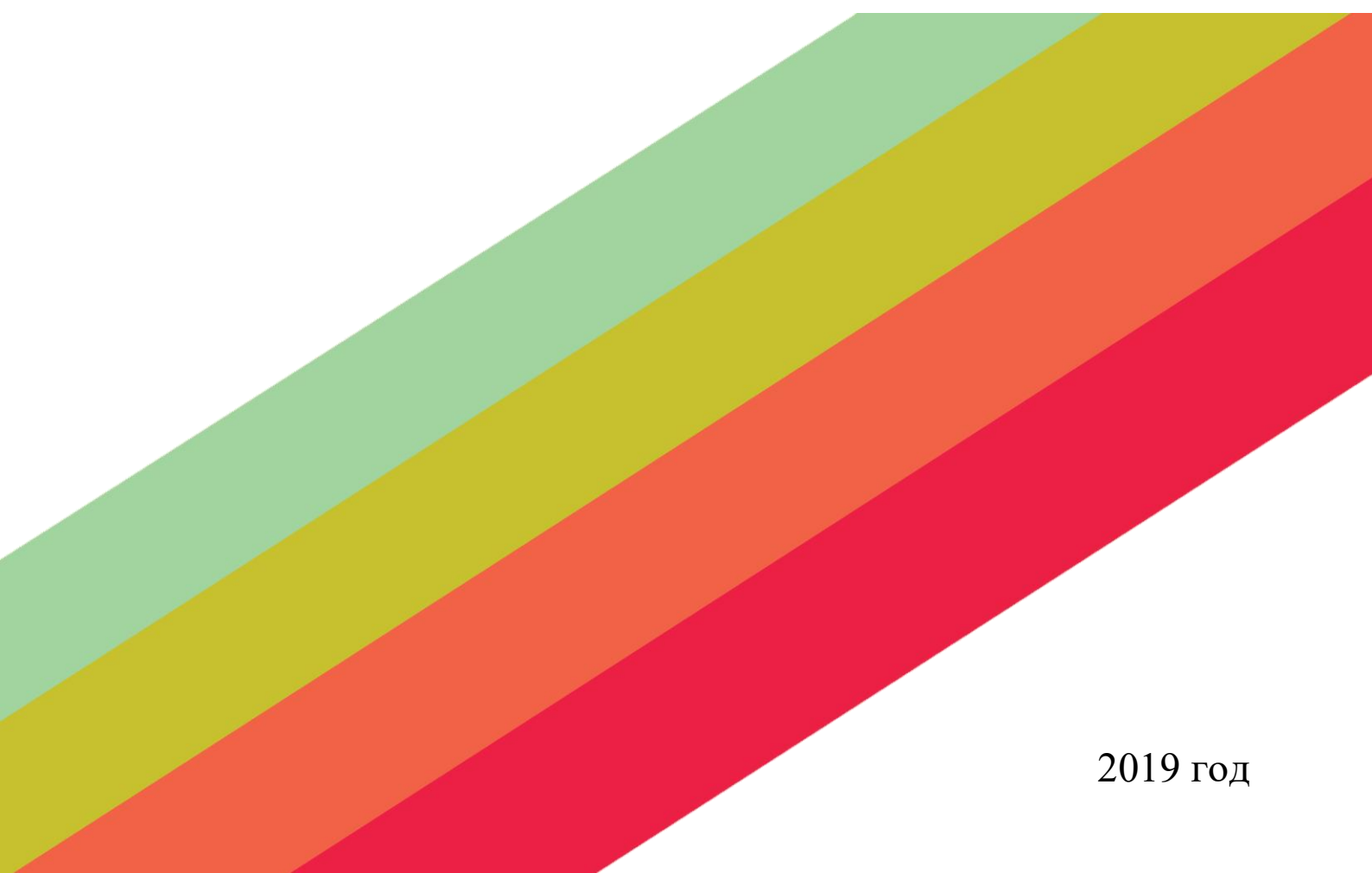


Бизнес план

**Локальная газораспределительная
сеть и парк хранения СУГ.**



2019 год

Цель данного бизнес-плана является построение финансовой модели и расчет ключевых финансовых, экономических и маркетинговых параметров предприятия для подтверждения его экономической эффективности и привлечения финансирования.

Дата составления: 04.03.2019.

Валюта расчетов: рубль.

Период планирования: 15 лет.

Методика планирования: международные рекомендации и авторские методики.

Суть проекта: Строительство локальной газораспределительной сети и парка хранения СУГ в с. Акша Акшинского района Забайкальского края, предусматривающих техническую и технологическую возможность подключения всех объектов организаций, учреждений, потребительского рынка, населения для целей отопления, подогрева воды, приготовления пищи.

Форма участия: инвестиции.

Стоимость реализации проекта – 400 041 000 рублей.

Срок окупаемости проекта – 138 месяцев.

Преимущества готового бизнес-плана:

- правильно просчитана реальная стоимость привлекаемых средств (кредита, инвестиций);
- рекомендуемая в бизнес-плане схема привлечения финансирования позволяет оптимально выстроить отношения с инвестором и получить финансирование.

Проектно-сметная документация разработана:

Российским филиалом «General Management» LTD г. Москва

Финансово-экономическая модель бизнес плана разработана по авторской методике с учетом международных рекомендаций и требований российских банков и инвестиционных фондов.

Каждый, кто ознакомился с данным бизнес планом, несет ответственность и гарантирует нераспространение содержащейся в нем информации без **предварительного согласия правообладателя.**

Запрещается копирование всего бизнес плана или отдельных его частей, а также передача третьим лицам.

Если бизнес план не вызвал у Вас интереса инвестировать средства в его реализацию, то просим вернуть данный документ правообладателям.

Москва 2019 год

Содержание		
1.	Резюме проекта	5
2.	Краткое описание компании	7
3.	Описание продукта	11
4.	Описание рынка	22
5.	Бизнес-модель	42
6.	Интеллектуальная собственность	52
7.	Описание команды	53
8.	План реализации операционной модели	59
9.	Финансовый план	60
10.	Предварительная оценка бизнеса	61
11.	Риски	62

1. Резюме проекта

1. Контактные данные заявителя (инициатора) проекта:

Ф.И.О: Драница Олег Викторович.

Телефон: +7 (924) 579-45-92.

E-mail: oleg.dranitsa@yandex.ru

2. Наименование проекта:

Локальная газораспределительная сеть и парк хранения СУГ.

3. Информация об общих потребностях в финансировании:

Необходимая сумма инвестиций: 400 041 000 рублей.

Хотим привлечь всю необходимую сумму на реализацию проекта у фонда и/или независимых инвесторов.

4. Информация о форме финансирования:

Долевое или заёмное финансирование 100 %.

5. Информация о со-инвесторах:

На данный момент у проекта нет ни одного активного со-инвестора, который выступал бы в роле долевого партнера.

6.

Оплата затрат по возведению локальной газораспределительной сети, парка хранения СУГ и содержание компании на инвестиционном этапе с последующим получением прибыли, а также отработки технологии реализации комплекса с возможностью дальнейшего масштабирования.

7. Информация о целях финансирования проекта (полный перечень затрат):

1. Разработка и экспертиза ПСД – 21 066 000 рублей.
2. СМР 1 этапа проекта – 133 614 490 рублей.
3. Приобретение 2 ед. седельных тягачей и 2 ед. цистерн-полуприцепов – 26 096 000 рублей.
4. СМР 2 этапа проекта – 213 499 950 рублей.
5. Приобретение 1 ед. седельных тягачей и 1 ед. цистерн-полуприцепов – 13 048 000 рублей.

Более детальное отражение целей запрашиваемого финансирования можно найти в «Приложении №1 – Плане реализации операционной модели».

8. Информация о планируемом сроке реализации проекта:

36 месяцев.

2. Краткое описание компании

1. Информация об организации:

Для реализации проекта зарегистрировано Общество с ограниченной ответственностью "Локальные газовые сети".

2. Информация об учредителях:

Учредитель один, инициатор проекта, с долей 100 %.

3. Информация по корпоративной структуре:

На данный момент организация не имеет никаких дочерних и прочих аффилированных юридических лиц.

4. Краткое описание деятельности организации:

Компания деятельность пока не осуществляет, так как нет ресурсов.

5. Краткое описание истории компании:

Исходя из того, что организация еще деятельность не осуществляет, в этом пункте будет описана история деятельности самого инициатора проекта.

Основные этапы развития деятельности, а также достижения инициатора проекта:

1. Зарождение идеи проекта газификации с. Акша.
2. Проработка проекта: проведение всех необходимых исследований, переговоров и иных действий, показывающих перспективы жизнеспособности идеи проекта.

3. Оформление первого прототипа с использованием СУГ.
4. Обсуждение проекта с губернатором и заместителем губернатора Забайкальского края. Получение поддержки от правительства Забайкальского края.
5. Переориентация прототипа проекта под использование СПГ.
6. Привлечение 855 0000 рублей из федерального бюджета по программе субсидирования инжиниринговых работ для субъектов малого и среднего предпринимательства при личной поддержке проекта министром природных ресурсов Забайкальского края в целях разработки схемы газификации с. Акша.
7. Привлечение 95 000 рублей из муниципального бюджета в целях разработки схемы газификации с. Акша.
8. Реализация привлеченных средств на разработку схемы газификации с. Акша.
9. Налаживание контакта со специалистами ООО "Газпром промгаз". Вхождение разработанной схемы газификации с. Акша в Генеральную схему газоснабжения и газификации Забайкальского края отдельным объектом.
10. Возвращение к первоначальному прототипу проекта с использованием СУГ.
11. Успешная реализация первого этапа проекта (реализация минимально необходимого набора бизнес-процессов):
 - Получена вся необходимая для работы информация.
 - Проведены все необходимые расчеты финансовой составляющей проекта.
 - Полностью утвержден набор необходимого оборудования.
 - Утверждена сырьевая база, поставщики, а также иные контрагенты.
 - Полностью утверждена логистическая цепочка.
 - Полностью проработана маркетинговая стратегия и месседж.
 - Полностью проработан локальный рынок сбыта, налажены выходы на потребителей.

12. Подготовка плана реализации второго этапа проекта (более подробно о втором этапе проекта в Приложениях №1 и №2).

13. Привлечение инвестиций для реализации второго этапа проекта.

6. Информация о ранее получаемом финансировании проекта:

1. Привлечение 855 0000 рублей из федерального бюджета по программе субсидирования инжиниринговых работ для субъектов малого и среднего предпринимательства при личной поддержке проекта министром природных ресурсов Забайкальского края

2. Привлечение 95 000 рублей из муниципального бюджета.

7. Информация об основных успехах организации на данный момент:

Исходя из того, что организация еще не зарегистрирована, в этом пункте будут описаны успехи самого инициатора проекта.

Основные успехи инициатора проекта:

1. Получение поддержки проекта газификации от правительства Забайкальского края.

2. Привлечение 855 0000 рублей из федерального бюджета по программе субсидирования инжиниринговых работ для субъектов малого и среднего предпринимательства при личной поддержке проекта министром природных ресурсов Забайкальского края в целях разработки схемы газификации с. Акша.

3. Привлечение 95 000 рублей из муниципального бюджета в целях разработки схемы газификации с. Акша.

4. Реализация привлеченных средств на разработку схемы газификации с. Акша.

5. Налаживание контакта со специалистами ООО "Газпром промгаз". Вхождение разработанной схемы газификации с. Акша в Генеральную схему газоснабжения и газификации Забайкальского края отдельным объектом.

6. Уникальный опыт и знания инициатора проекта в теоретических и практических аспектах ведения деятельности.

7. Полностью проработанный первый этап реализации проекта за собственные средства инициатора проекта:

- Получена вся необходимая для работы информация.
- Проведены все необходимые расчеты финансовой составляющей проекта.
- Полностью утвержден набор необходимого оборудования.
- Утверждена сырьевая база, поставщики, а также иные контрагенты.
- Полностью утверждена логистическая цепочка.
- Полностью проработана маркетинговая стратегия и месседж.
- Полностью проработан локальный рынок сбыта, налажены выходы на потребителей.

8. Информация по основным материальным активам организации:

На данный момент нет никаких материальных активов.

3. Описание продукта

1. Описание существующей проблемы на рынке, на решение которой направлен продукт:

На стадии запуска продукт будет направлен на решение целого пула проблем на внутреннем рынке с. Акша Акшинского района Забайкальского края.

1. Присутствует неудовлетворенный спрос на планируемые к реализации услуги отопления и сопутствующие с отоплением услуги (а именно: подогрев воды и приготовление пищи).
2. Отсутствуют серьезные альтернативы устоявшимся способам удовлетворения потребностей в отоплении и сопутствующих с отоплением потребностей в контексте локального рынка.

Пояснение:

На сегодняшний момент существует всего 4 способа удовлетворения данных потребностей:

- СУГ – на данный момент полностью отсутствует газификация локального рынка. Потребители вынуждены пользоваться газовыми баллонами, стоимость которых достаточно высока.
 - Электричество – тарифы на электроэнергию в регионе традиционно высокие.
 - Уголь – в связи с отсутствием близлежащих пунктов отгрузки угля, его потребительская стоимость в контексте локального рынка весьма высока.
 - Дрова – единственный широко использующийся инструмент удовлетворения потребностей (необходимо учитывать постепенное истощение данного ресурса в течении 5-6 лет).
3. Исходя из п. 2, отсутствуют серьезные альтернативны устоявшемся поставщикам услуг отопления и сопутствующих с отоплением услуг.
 4. В связи с отсутствием высокой нишевой конкуренции на рынке отопительных услуг имеется большая доля некачественно оказанных услуг.

5. В связи с отсутствием высокой нишевой конкуренции на рынке отопительных услуг цены на планируемые к реализации услуги необоснованно завышены.

Пояснение:

Данная проблема распространяется, в большей степени, на юр. лица и ИП. Стоимость издержек на удовлетворение потребностей в отоплении при помощи дров выше, чем потенциально возможное использование СУГ.

6. В связи с отсутствием высокой нишевой конкуренции на рынке отопительных услуг уровень сервиса между поставщиками и конечными потребителями относительно низкий.

Пояснение:

А эта проблема касается, в основном, физ. лиц (местного населения) использующих дрова в собственных целях. Удовлетворение потребностей в отоплении с помощью дров связано с целым пулом неудобств, отодвигающих уровень жизни местного населения далеко назад в контексте средних показателей по стране.

7. Отсутствие полного пула предприятий, задействованных в федеральной программе «Чистый воздух», которые смогу обеспечить повсеместную газификацию Забайкальского края.

2. Описание продукта организации:

Для решения вышеописанного пула проблем было решено организовать проект по газификации с. Акша Акшинского района Забайкальского края (Рис. 1,2,3).

Рис. 1

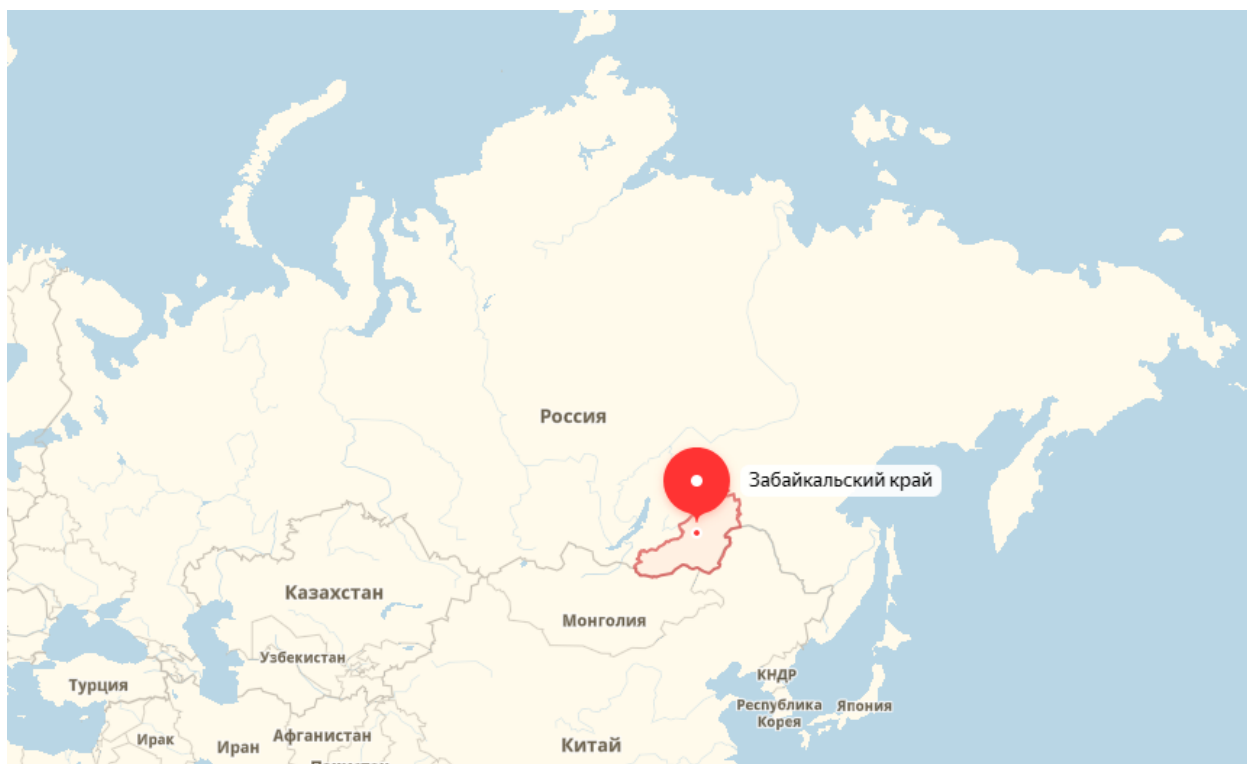


Рис. 2

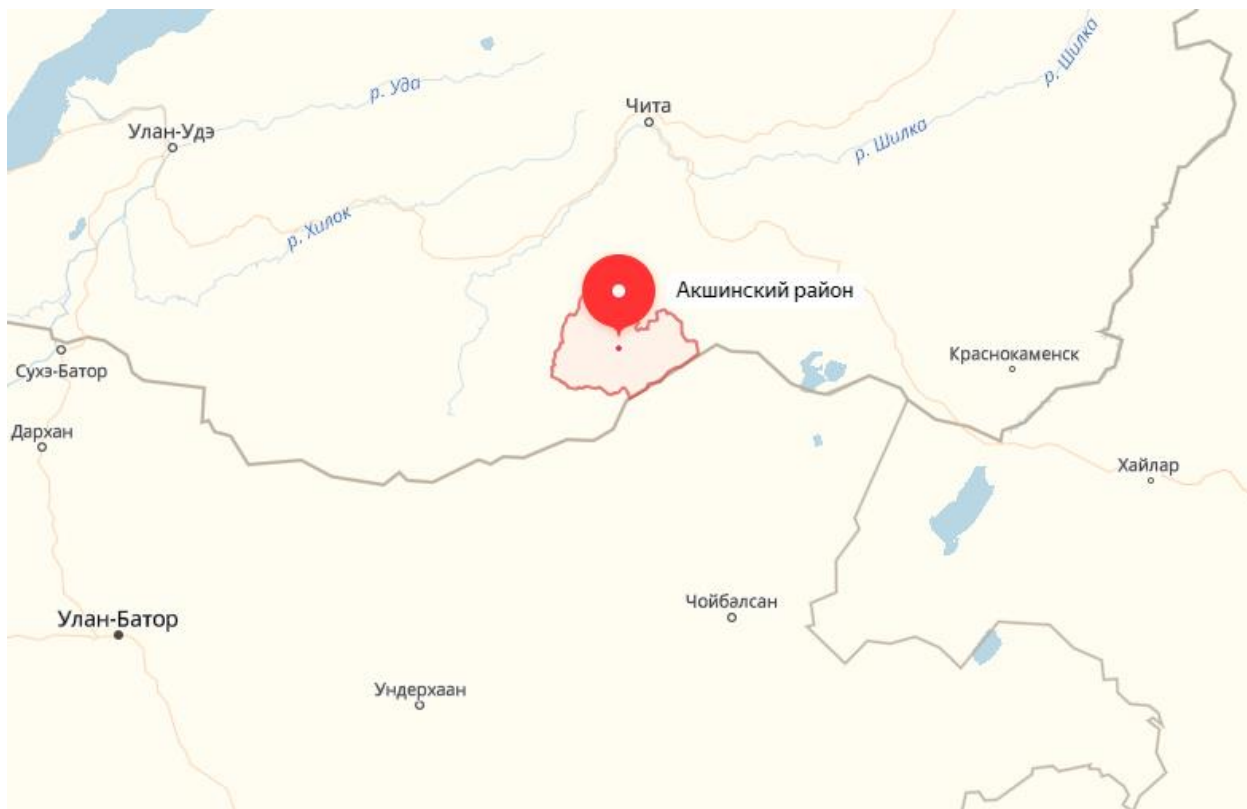


Рис. 3



Проект предусматривает техническую и технологическую возможность подключения всех объектов организаций (коммерческих и некоммерческих предприятий), учреждений (государственных и муниципальных организаций), потребительского рынка физических лиц (местного населения) для следующих целей:

1. Отопление.
2. Подогрев воды.
3. Приготовления пищи.

Для полного достижения поставленных целей проект представляет собой комплексное решение. Условно его можно разделить на 3 основных составляющих части:

1. Создание локальной газораспределительной сети (Рис. 4) общей протяженность в **55, 314 км.**

Рис. 4



2. Возведение парка хранения СУГ (Рис. 5) общим объемом хранения в **400 м3**.

Рис. 5



3. Организация регулярных перевозок СУГ с территории Амурского ГПЗ (Рис. 6) собственными автогазовозами марки “Volvo” (Рис. 7) на условиях самовывоза. Планируемое плечо доставки – **1551,7 км в один конец**.

Рис. 6



Рис. 7



Таким образом, появится возможность обеспечить ежегодные поставки газа в расчетном объеме в **4663,02323 тонн**.

Одна из самых приоритетных задач, стоящая на первом этапе реализации проекта – **обеспечить массовость подключения конечных потребителей в контексте ограниченности рынка**. Для реализации данной задачи необходимо минимизировать барьеры подключения к газораспределительной сети, включая документарные, финансовые и иные издержки.

Проектом предусматривается техническая и технологическая возможность подключения всех объектов, находящихся в с. Акша, всех категорий потребителей до ввода в здания за счет средств проекта. Такие расходы изначально заложены в бюджет без необходимости привлечения дополнительного финансирования.

Таким образом, потребительские расходы на подключение газа сократятся до расходов на разработку внутридомовой газовой сети, на прокладку внутридомовых газопроводов, подключения газовых приборов и присоединения внутридомового газопровода к газопроводу-вводу на входе в

здание. Все остальные затраты, включающие в себя разработку технических условия, а также проекты подключения, будет нести наша организация.

Такая особенность позволит обеспечить максимальный порог входа проекта в условиях ограниченности рынка.

После успешной реализации первых этапов проекта планируется экстенсивное расширение газовой сети путем газификации близлежащих регионов Забайкальского края.

3. Описание технологии, используемой в реализации проекта:

Технологический процесс реализации проекта будет включать в себя 4 основных этапа:

1. Закупка запланированных объемов СУГ у Амурского ГПЗ.
2. Транспортировка СУГ с помощью автогазовозов до парка хранения.
3. Логистические процессы, связанные с хранением СУГ в парке.
4. Распределение СУГ по локальной газораспределительной сети.

4. Описание конкурентных преимуществ:

1. Серьезная альтернатива устоявшимся способам удовлетворения потребностей в отоплении и сопутствующих с отоплением потребностей в контексте локального рынка.

Пояснение:

Использование сетевого газоснабжения является более выгодной альтернативой следующим отопительным средствам:

- СУГ из баллонов.
- Электроэнергия.
- Уголь.
- Дрова.

2. Серьезная альтернатива устоявшимся поставщикам услуг отопления и сопутствующих с отоплением услуг.
3. Высокий уровень качества оказания услуг всем потребителям за счет централизованного управления локальной газовой сетью.
3. Относительно низкая стоимость издержек за счет выгодного расположения Амурского ГПЗ, являющегося поставщиком СУГ.
4. Относительно низкая стоимость планируемых к реализации услуг в контексте альтернативных способов удовлетворения схожих потребностей.

Пояснение:

Сравним стоимость использования сетевого газоснабжения с действующими альтернативами:

- СУГ из баллонов – с учетом высокой стоимости доставки и необходимости в регулярных закупках новых баллонов, ввиду ограниченности их объемов, стоимость использования данного средства отопления выше, чем эксплуатация сетевого газоснабжения для всех категорий потребителей.
- Электроэнергия – ввиду традиционно высоких региональных тарифов на электроэнергию, стоимость данного средства отопления выше, чем эксплуатация сетевого газоснабжения для всех категорий потребителей.
- Уголь – ввиду отсутствия близлежащих пунктов продажи угля, как следствие, необходимости его дальнейшей транспортировки, стоимость данного средства отопления выше, чем эксплуатация сетевого газоснабжения. В большей степени, данный пункт касается физических лиц (местного населения).
- Дрова – для юр. лиц и ИП стоимость издержек на удовлетворение потребностей в отоплении при помощи дров выше, чем эксплуатация сетевого газоснабжения. Если говорить о физ. лицах (местном населении), цены на использование дров и сетевого газа являются конкурентными.

5. Высокий уровень сервиса с конечными потребителями.

Пояснение:

Данное преимущество касается, в основном, физ. лиц (местного населения) в данный момент использующих дрова в целях отопления. Эксплуатация

сетевого газа избавит их от неудобств, связанных с использованием дров, а также поднимет уровень жизни на уровень современных среднестатистических показателей по стране.

6. Возможность охватить максимальное количество потребителей в условиях ограниченности локального рынка за счет переноса части издержек населения при подключении газа на нашу организацию.

7. Участие в федеральной программе «Чистый воздух» со всеми вытекающими из этого привилегиями и поддержки со стороны государства.

8. Высокий уровень навыков и знаний инициатора проекта, обосновывающий возможность успешного воплощения задуманного проекта в жизнь.

Как показано выше, преимущества планируемого к реализации проекта полностью решают поставленные рыночные проблемы, а также задают свои собственные тренды в региональном развитии сферы.

5. Описание характеристик прототипа:

Спецификация проекта не требует изготовления прототипа.

4. Описание рынка

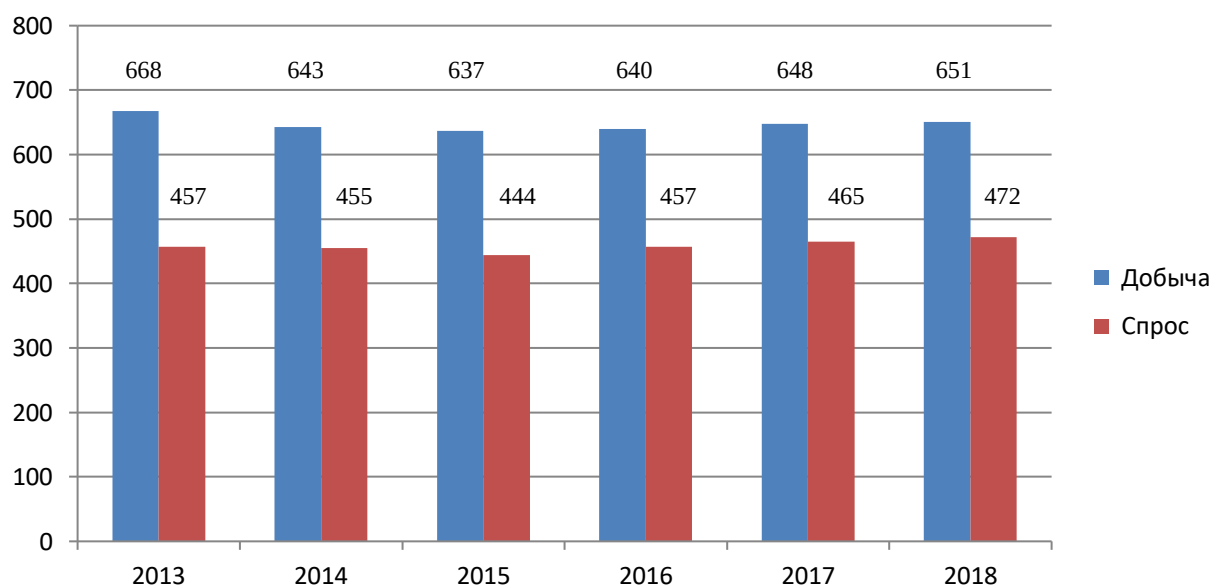
1. Общее описание рынка:

В данном разделе будут проанализированы как общий рынок Российской Федерации, так и локальный рынок Забайкальского края и с. Акша.

Общий рынок Российской Федерации:

Россия обладает одними из крупнейших запасов природного газа в мире, по данным ВР, уступая только Ирану, и находится на втором месте после США по его добыче. Нереализуемый потенциал производства газа в стране составляет порядка 150 млрд. м³ в год при среднегодовом уровне добычи 650 млрд. м³.

**Баланс спроса и внутреннего предложения на газ
рынка РФ, млрд. м³**



Как видно из графика, реализация большей части газа сфокусирована на внутренних потребителях. Реализация оставшейся части затруднена ввиду

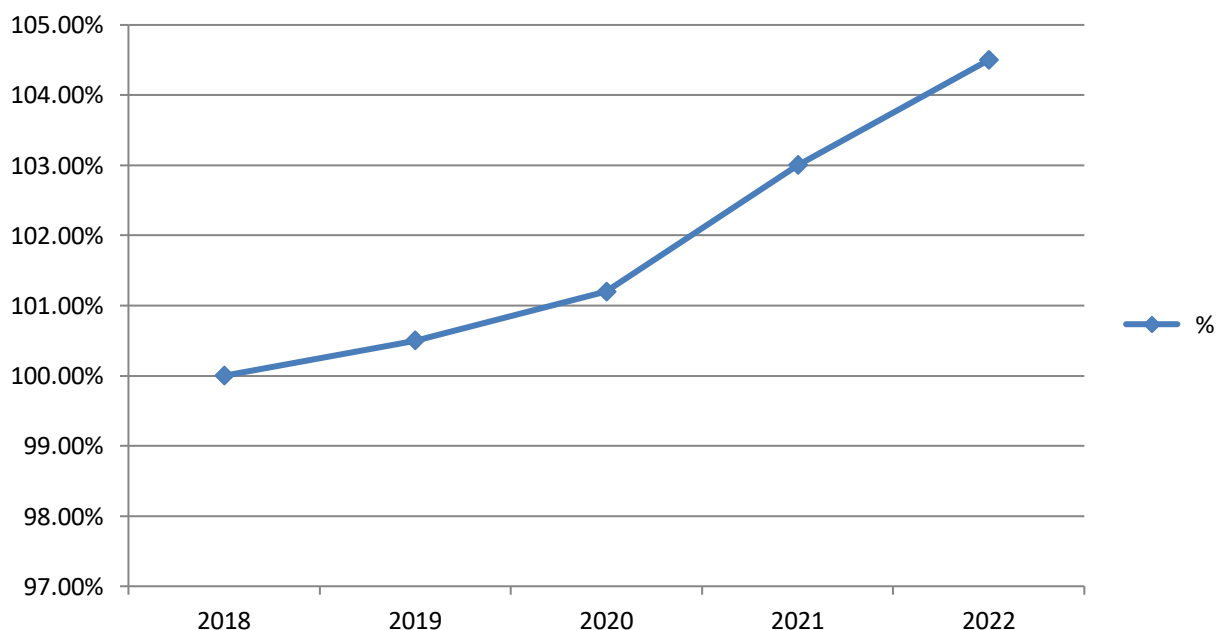
ограниченности рынков сбыта. Остатки экспортируются за пределы страны. За рубеж вывозится порядка 30% добываемого в стране газа.

Внутренний же рынок, фактически выступающий драйвером российской газовой отрасли, демонстрирует устойчивую стагнацию с 2011 г. Газовые компании исключительным образом нуждаются в расширении внутреннего потребительского рынка. Ввиду санкционной международной политики, появляются дополнительные риски в контексте экспорта остатков газа, которые не удалось реализовать на территории России.

Исходя из вышеуказанного графика, видно, что внутренний спрос на газ растет с 2015 года вплоть до наших дней. Однако, учитывая низкие темпы роста, а также увеличение объема добычи газа с 2016 года, потребительский рынок газа остается крайне небольшим. Это говорит о том, что газовые компании в первую очередь заинтересованы в развитии внутреннего спроса. Наряду с этим государство реализует федеральные программы, обеспечивающие увеличение данного спроса. В целом, газовая отрасль нуждается в увеличении рынков сбыта.

Текущие официальные прогнозы указывают на рост спроса в долгосрочной перспективе, что подтверждают и исторические данные: повышающий тренд отмечали семь лет назад. Однако в 2012 г. потребление газа снизилось, более того, падение спроса наблюдалось вплоть до 2015 г.

Прогноз динамики внутреннего спроса на газ в РФ, %



Часть экспертов расходится в своих прогнозах, однако, большинство из них уверено в умеренных темпах увеличения внутреннего спроса.

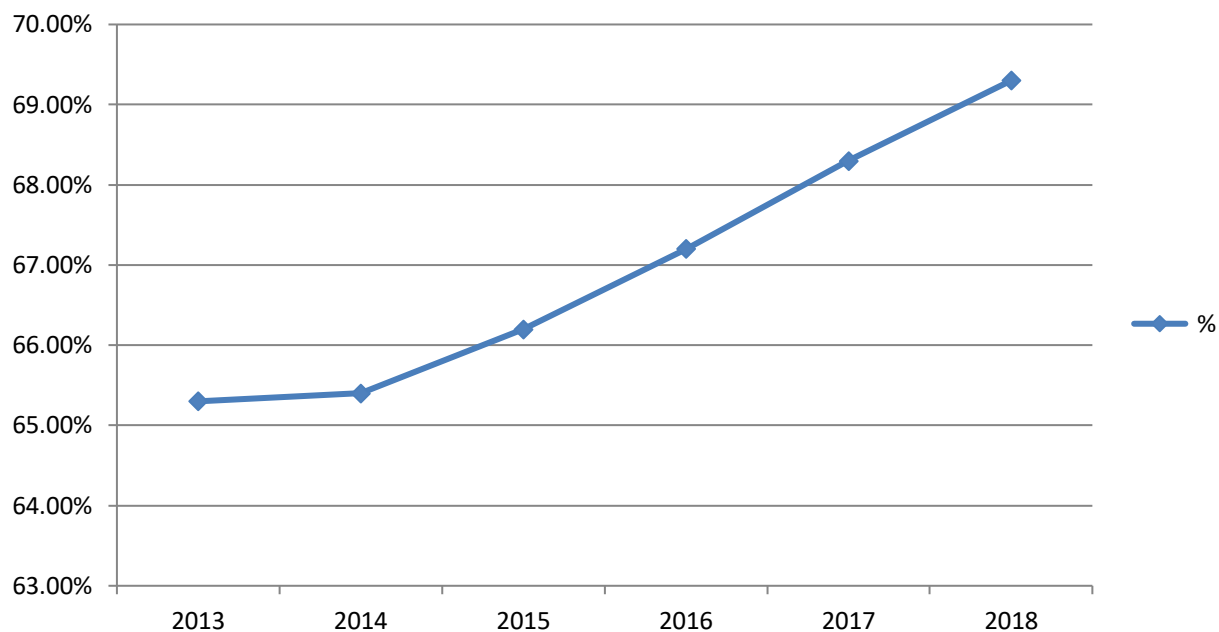
Прогнозы экспертов подтверждаются и динамикой реального потребления газа.



Как видно из графика, динамика реального потребления газа установила тренд к постепенному увеличению. Несмотря на проседание в 2015 году, рынок стабилизировался и постепенно набирает обороты.

Увеличению динамики внутреннего спроса на газ, а также динамики реального потребления газа на территории Российской Федерации также способствует планомерное увеличение газификации населения страны.

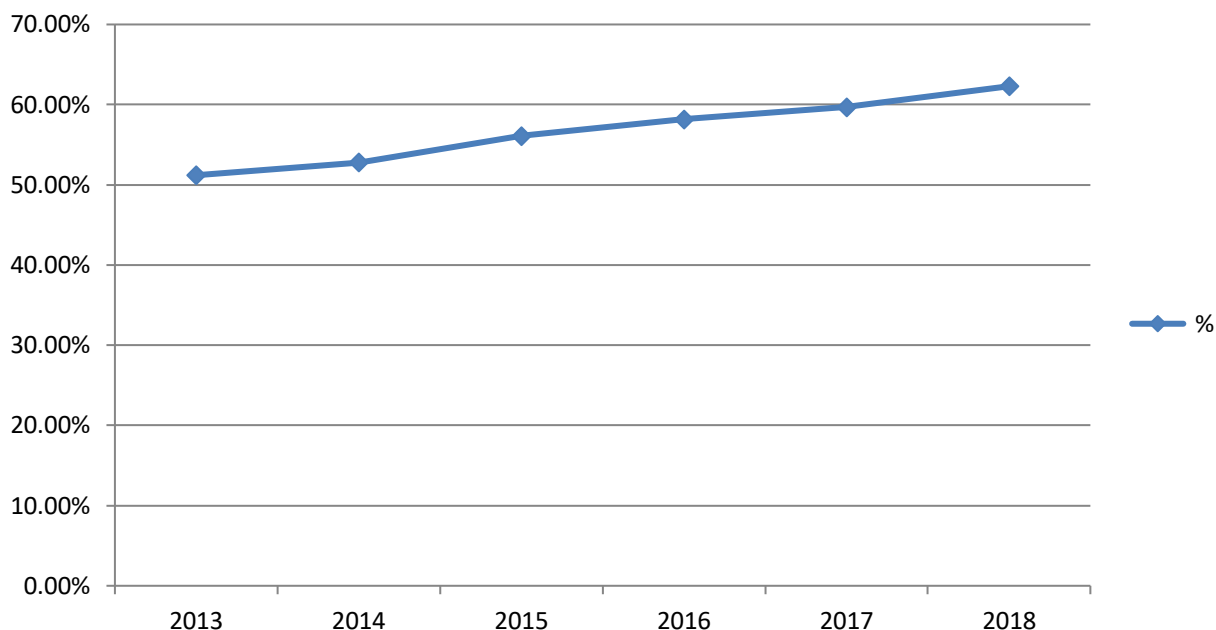
Темпы средней газификации РФ, %



Из графика видно, что средние темпы газификации Российской Федерации составляют более 1% в год. Такая положительная динамика играет не малую роль в развитии сферы.

Конкретно в нашем случае немаловажно будет понять темпы газификации сельской местности, ведь именно там будет реализован первый этап нашего проекта.

Темпы средней газификации в сельской местности РФ, %



Как видно из графика, газификация сельской местности имеет более умеренный характер, однако, как и в случае с темпами общей газификации Российской Федерации, имеет долгосрочную положительную динамику. Это свидетельствует о том, что спрос на газификацию среди сельского населения планомерно растет.

Рынок Забайкальского края:

Забайкальский край остаётся одним из немногих негазифицированных регионов Российской Федерации. Более того, Акшинский район не входит в планируемую к газификации природным газом территорию. На данный момент единственным источником газа в регионе является СУГ.

Реализацию СУГ по Забайкальскому краю и в муниципальном районе «Акшинский район» осуществляет ОАО «Читаоблгаз». Помимо этого есть еще две небольшие компании, занимающиеся реализацией СУГ в газовых баллонах. Это ООО «Чита-LPG» и ООО «Регионгазсервис», но Акшинский регион не попадает в сферу их деятельности. Сетевая газификация имеется лишь в городе Чите, в отдельных микрорайонах города. Она представлена, в основном, сетевым хозяйством, оставшимся с советских времён и «по

наследству» доставшимся ОАО «Читаоблгаз». Дальнейшего развития сетевая газификация в Забайкальском крае в настоящее время не имеет.

Основные выводы из общего описания рынка:

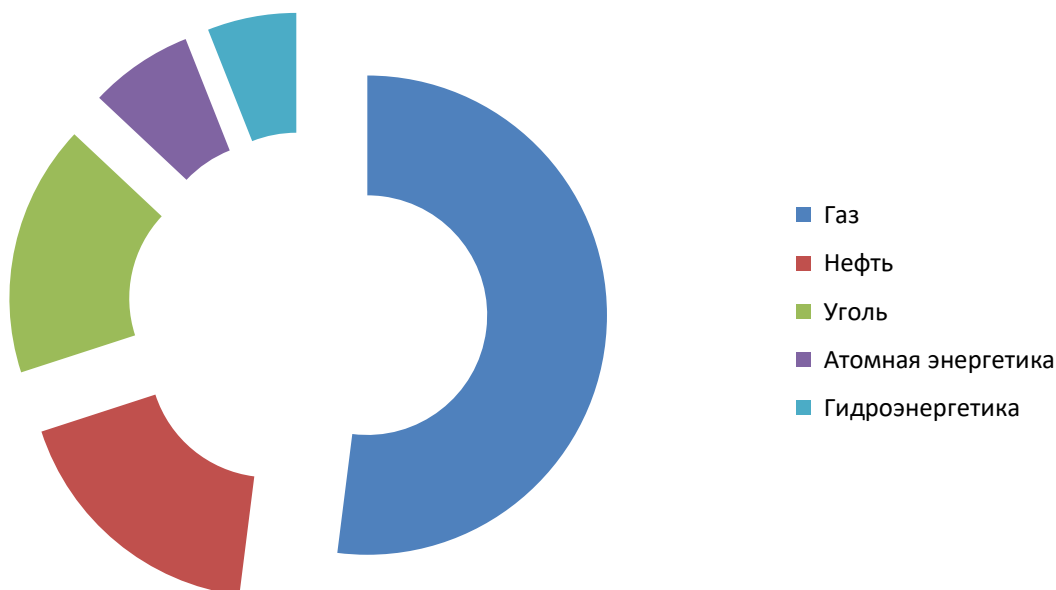
1. Внутренний потребительский рынок газа ограничен. Его темпы прироста являются незначительными. Газовая отрасль нуждается в увеличении внутреннего рынка сбыта.
2. На фоне накаленной международной обстановке газовые производители, в первую очередь, заинтересованы в стабильном и долгосрочном развитии внутреннего потребительского рынка.
3. На сегодняшний день реализуются федеральные программы, связанные с развитием газификации на территории Российской Федерации.
4. Прогнозы экспертов относительно темпов внутреннего спроса на газ характеризуются их стабильным ростом в перспективе.
5. Динамика реально потребления газа на территории Российской Федерации характеризуется стабильным ростом в последние 3 года.
6. Темпы средний внутренней газификации характеризуются ростом и составляют более 1% в год.
7. Темпы средней газификации сельской местности также имеют положительную динамику с более умеренным характером.
8. Забайкальский край остаётся одним из немногих негазифицированных регионов Российской Федерации.

2. Структура рынка:

Общий рынок Российской Федерации:

В топливно-энергетическом балансе России газ играет ключевую роль: на его долю приходится более 50% от общего потребления энергии.

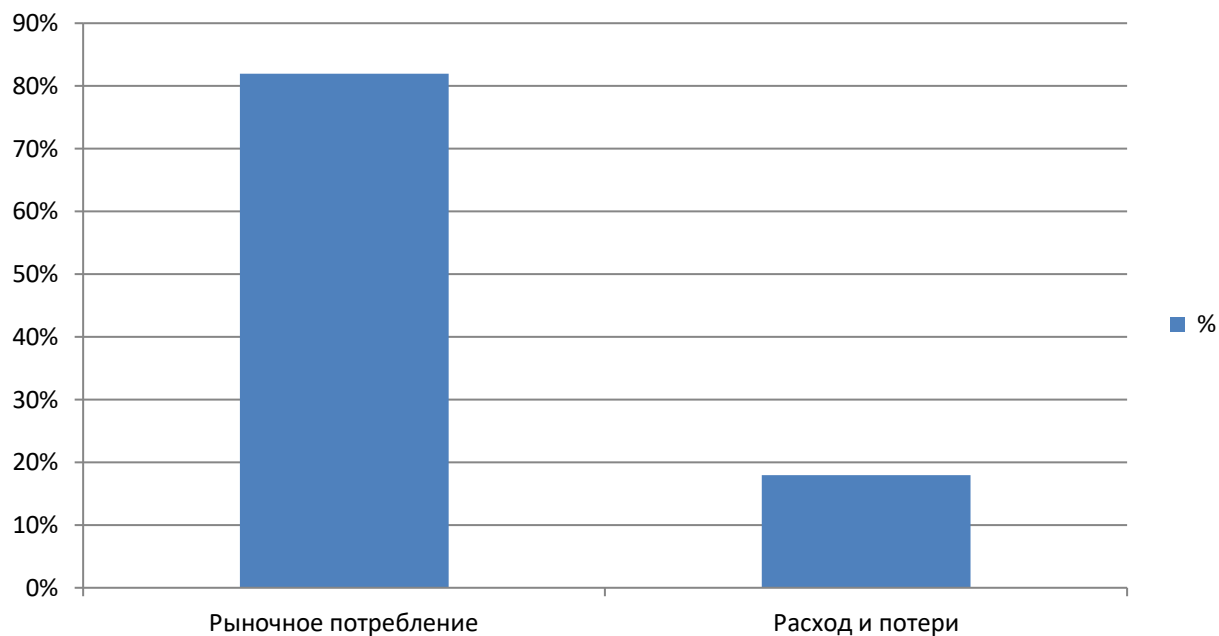
Структура ТЭКа Российской Федерации, %



Для генерации электроэнергии и тепла ежегодно сжигается порядка 250 млрд. м³ газа, а для нужд промышленности – ок. 130 млрд. м³. В совокупности эти сектора формируют рыночный спрос, составляющий 82%, отражая нужды конечных потребителей.

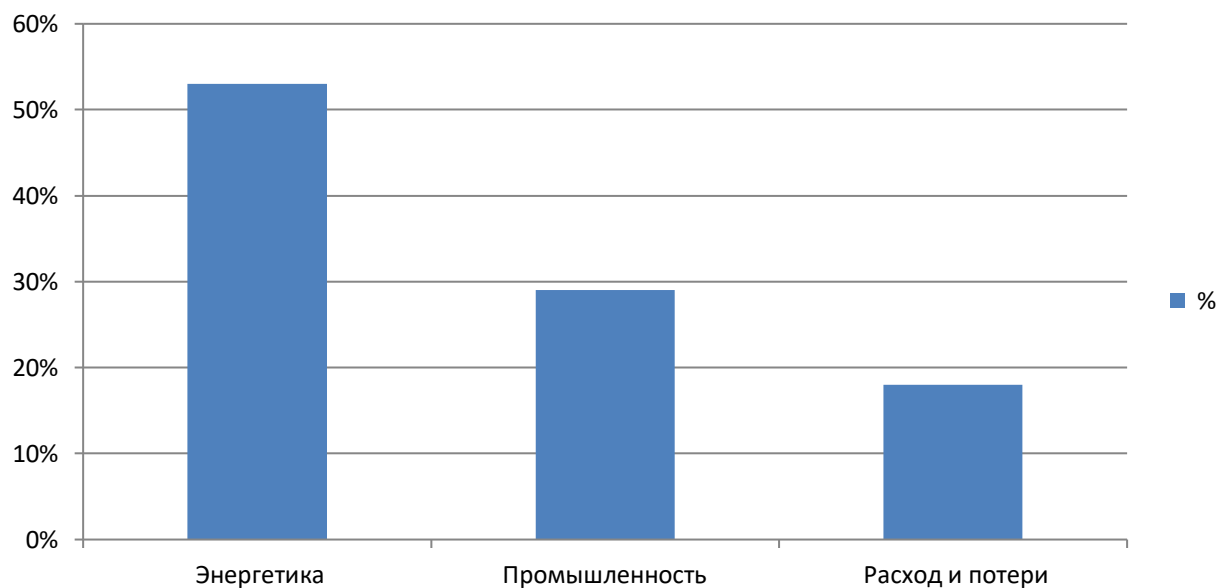
Остальные 18% приходятся на вспомогательное использование для обеспечения функционирования газовой отрасли. Сюда относятся потребности газотранспортной системы и недропользователей, а также переработка на газоперерабатывающих заводах. Каждый из этих сегментов в отрыве от рыночных потребителей существовать не может.

Общая структура потребления газа Российской Федерации, %



Как видно, из вышеуказанного графика, основное потребление газа уходит на удовлетворение рыночных потребностей и лишь малая часть уходит в виде потерь. Далее более подробно рассмотрим структуру рыночного потребления и потерь.

Общая структура потребления газа Российской Федерации (подробности), %



Как видно из графика, сегмент энергетики является ведущим. Основными составляющими данного сегмента выступают:

1. Население.
2. Комбыт.
3. Электроэнергетика.

При этом надо упомянуть, что сектор населения является вторым по объему газового потребления.

Структуры двух оставшихся сегментов можно разделить на следующие составляющие.

Промышленность:

1. Metallургия.
2. Газохимия.
3. Прочие.

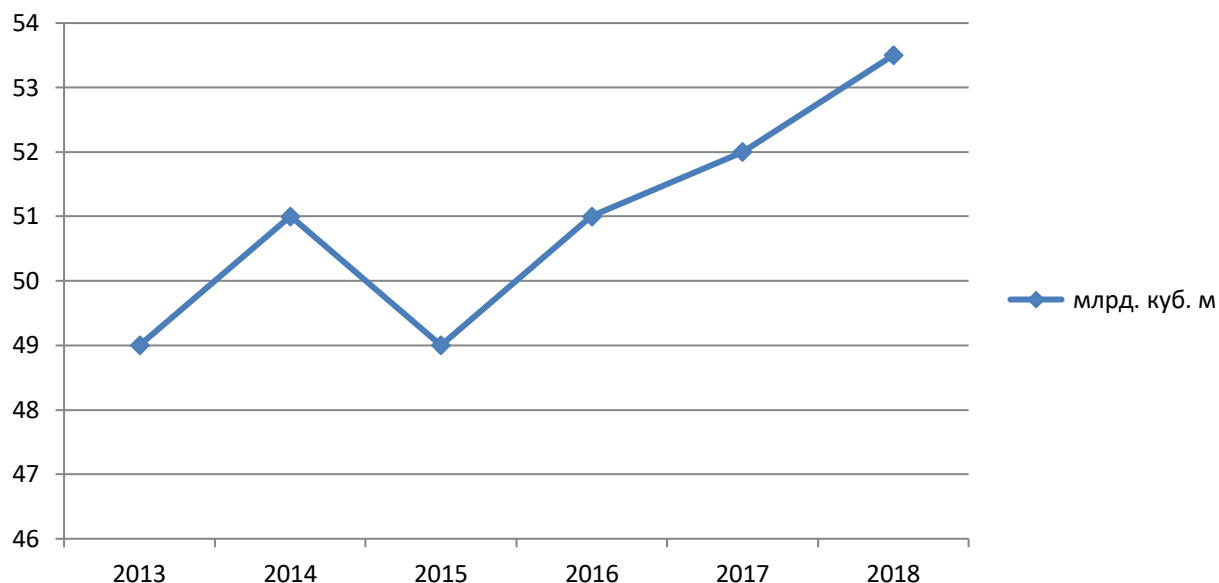
Расходы и потери:

1. Недропользователи.
2. ГПЗ.
3. ГТС.

Исходя из всей вышеописанной потребительской структуры рынка, можно сделать вывод о том, что потребление газа для нужд населения является 2-ой по объему составляющей самого крупного энергетического сегмента рынка. Это, прежде всего, свидетельствует о реальных показателях спроса населения на использование газа в собственных целях (в большей степени, для удовлетворения потребностей в отоплении).

В подтверждении вышеописанного тезиса можно привести динамику потребления газа среди населения.

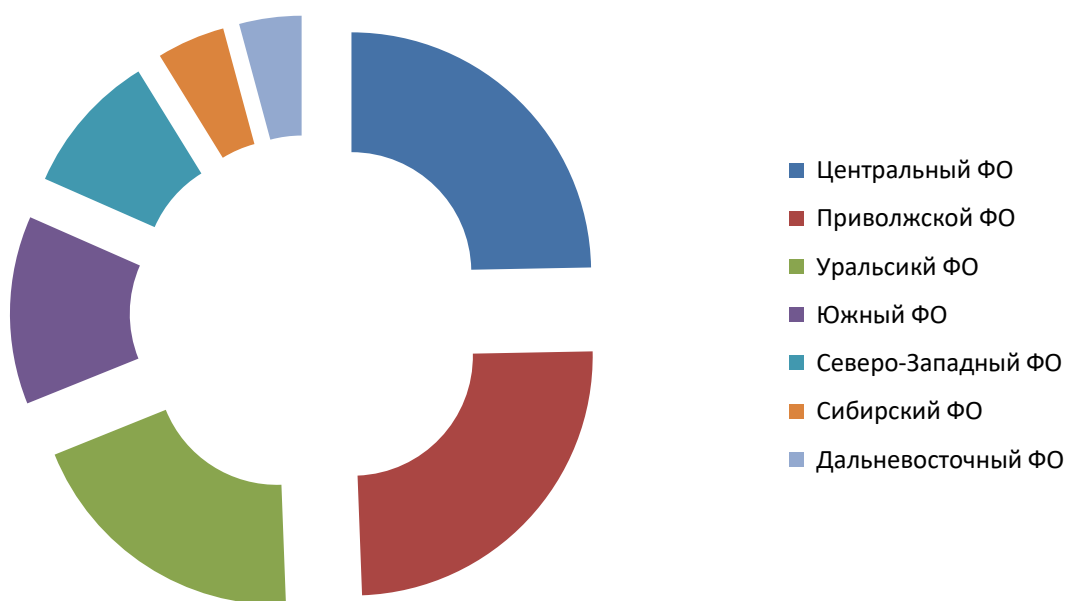
Динамика реального потребления газа населением РФ, млрд. м³



Как и в случае с общей динамикой реального потребления газа в Российской Федерации, динамика потребления газа населением показывает стабильный рост после критического спада в 2015 году. Данный тренд является хорошей предпосылкой и к дальнейшему увеличению спроса и реального потребления газа среди населения Российской Федерации.

Если говорить о структуре потребления газа по округам Российской Федерации, можно наблюдать следующую картину.

Структура потребления газа по округам РФ, %



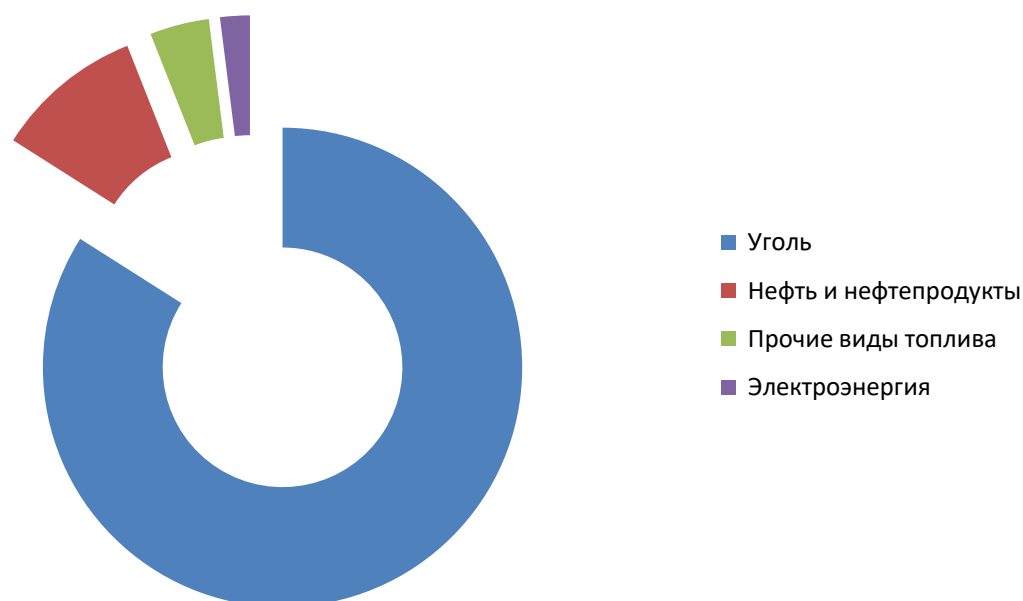
Как видно из диаграммы, Дальневосточный ФО, куда и входит регион, в котором планируется реализация проекта, занимает аутсайдерские позиции. Учитывая вышеописанную статистику об увеличении спроса и реального потребления газа как в целом, так и среди сельского населения, в частности, реализация проектов по газификации в Дальневосточном ФО является весьма перспективной. Развитие данного рынка будет выгодно и населению, и производителям газа.

Рынок Забайкальского края:

Как уже было оговорено выше, на данный момент Забайкальский край остается одним из немногих регионов, существующих без центральной газификации. Единственный вариант использования газа остается эксплуатация СУГ.

Исходя из этого, рассмотрим существующую структуру ТЭК данного региона.

Структура ТЭК Забайкальского края, %



Как видно из диаграммы, уголь занимает лидирующую позицию. СУГ не вынесен в отдельную группу, т.к. занимает слишком маленькие объемы.

Если рассматривать данное явление конкретно в контексте Акшинского района, такое положение дел, прежде всего, связано с тем, что действующие поставщики СУГ, включая ОАО «Читаоблгаз», оказывают услуги по строительству автономной газификации отдельных домов, либо групп домов, но эти услуги достаточно дороги, так как заказчикам необходимо оплачивать весь комплекс услуг от проектирования до строительства, включая газгольдер и другое оборудование. Эти услуги востребованы лишь у небольшой части населения, проживающей в индивидуальных домах в пригороде города Читы. При этом внутрипоселковые газопроводы не строятся и новым потребителям подключаться не к чему, им нужно заказывать весь комплекс услуг в каждом отдельном случае.

Также на территории Забайкальского края и Акшинского района действует ряд компаний, реализующих СУГ в баллонах. Однако они не могут составить полноценную конкуренцию сетевому газоснабжению в силу принципиально другой схемы газоснабжения и ценообразования. Иными словами, потребителям будет не выгодно пользоваться их услугами.

Именно поэтому есть прекрасная возможность выйти практически на пустой рынок с благоприятной для начала реализации проекта средой.

Основные выводы из структуры рынка:

1. Потребление газа для нужд населения является 2-ой по объему составляющей самого крупного энергетического сегмента рынка. Это свидетельствует о реальных показателях спроса населения на использование газа в собственных целях.
2. Динамика реально потребления газа населением Российской Федерации характеризуется стабильным ростом в последние 3 года.
3. Учитывая статистику об увеличении спроса и реального потребления газа, как в целом, так и среди сельского населения, в частности, а также практически отсутствующей газификации в Дальневосточном ФО, реализация проектов по газификации в данном регионе является весьма перспективной.
4. В данный момент СУГ составляет малую часть структуры ТЭК Забайкальского края, в целом, и с. Ашки, в частности. Из-за отсутствия центрального газораспределения использование данного ресурса не столь выгодно для потребителей.

3. Основные потенциальные потребители в разрезе сегментов рынка:

При запуске проекта реализация газификация направлена на локальный рынок с. Акша Акшинского района Забайкальского края. Следующие этапы реализации проекта предполагают экстенсивное расширение газовой сети.

Для удобства разделим всех потенциальных потребителей на группы:

1. Местное население (физические лица).

Население разного демографического диапазона, использующие газ в целях отопления и других целях.

2. Коммерческие организации (юридические лица и индивидуальные предприниматели).

А) Частные коммерческие организации.

Организации, основной целью которых является извлечение прибыли, использующие газ в целях отопления и других целях.

Б) Государственные коммерческие организации.

Организации, основной целью которых является достижение государственных целей и задач, использующие газ в целях отопления и других целях.

- Отделения полиции.
- Детские сады.
- Общеобразовательные школы.
- ВУЗы.
- Иные государственные организации.

3. Некоммерческие организации.

А) Некоммерческие организации.

Организации, основной целью которых является достижение определенных целей и задач, не связанных с извлечением прибыли, использующие газ в целях отопления и других целях.

- Фонды.
- Ассоциации.
- Партнерства.
- Общественные организации.
- Иные некоммерческие организации.

4. Актуальные тренды развития рынка:

1. Несомненным трендом можно назвать стабилизацию стагнацию внутреннего потребительского рынка. Несмотря на рост спроса на газ в последние годы, его динамика остается недостаточно высокой для обеспечения должного уровня сбыта производимого газа.
2. Еще одним трендом можно отметить увеличение количества федеральных программ, направленных на развитие уровня газификации Российской Федерации.
3. Следующий важный тренд – стабильный рост реального потребления газа на территории Российской Федерации, как в целом, так и населением, в частности.
4. Стабильный рост газификации Российской Федерации, как в целом, так и сельской местности, в частности.
5. Из менее важных трендов рынка можно отметить переход к более технологичным способам удовлетворения потребности в отоплении. Это, прежде всего, связано с желанием увеличить качество жизни потребителей.

Таким образом, создается замечательная среда для начала планируемой деятельности.

5. Основные конкуренты:

В соответствии федеральным законом от 17.08.1995 г. № 147-ФЗ «О естественных монополиях» проект будет естественной монополией. Тем не менее, на данный момент рынок обслуживается предприятиями, удовлетворяющими потребности в отоплении другими способами. Таким образом, проект не предполагает прямой конкуренции, однако будет состязаться с косвенными конкурентами. Рассмотрим основные косвенные конкурентные предприятия с перечислением их преимуществ и недостатков.

Косвенные конкуренты:

1. Предприятия, реализующие СУГ из баллонов.

Преимущества:

- Простота эксплуатации баллонов.

Недостатки:

- С учетом высоких издержек на доставку и необходимости в регулярных закупках новых баллонов, ввиду ограниченности их объемов, стоимость использования данного средства отопления достаточно высока.

- Необходимость затрачивать собственные временные ресурсы на доставку и замену баллонов.

2. Предприятия, реализующие электроэнергию.

Преимущества:

- Простота в эксплуатации.

Недостатки:

- Ввиду традиционно высоких региональных тарифов на электроэнергию, итоговая стоимость данного средства отопления также высока.

3. Предприятия, реализующие уголь.

Преимущества:

- В связи со спецификой региона преимуществ использования угля выявлено не было.

Недостатки:

- Ввиду отсутствия близлежащих пунктов продажи угля, как следствие, необходимости его дальнейшей транспортировки, стоимость данного средства отопления достаточно высока.

- Необходимость затрачивать собственные временные ресурсы на доставку новых партий угля.

4. Предприятия, реализующие дрова.

Преимущества:

- Достаточно низкие цены на данный вид топлива.

Недостатки:

- Необходимость затрачивать собственные временные ресурсы на доставку новых партий дров.
- Сложности в дальнейшей эксплуатации топлива.

Исходя из вышеописанного, можно делать вывод, что организация центрального газоснабжения не имеет прямых конкурентов, а также содержит все преимущества косвенных конкурентов. Помимо этого газификация освобождает потребителей от вышеупомянутых недостатков.

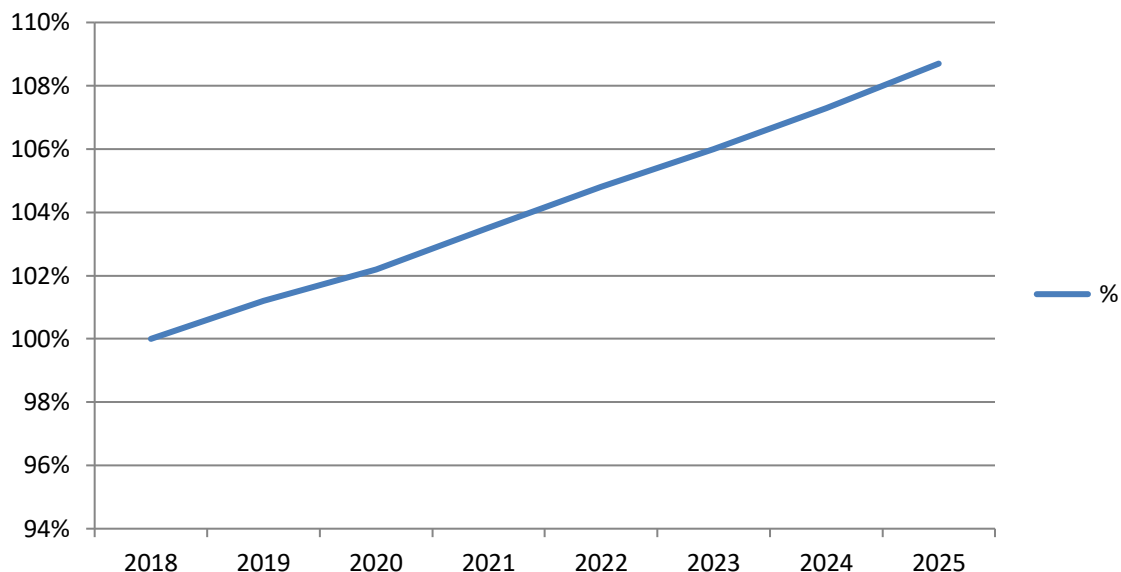
Единственный недостаток газификации, а именно – высокие разовые затраты потребителей при подключении, будет частично компенсирован со стороны нашей организации.

Таким образом, есть отличная возможность занять практически бесконкурентный рынок.

6. Прогнозы развития конъюнктуры рынка:

По прогнозам экспертов показатель динамики развития внутреннего рынка газа будет расти и в ближайшие несколько лет умеренными темпами. На данный момент рынок стабилизировался и набирает обороты. Вместе с этим, есть все предпосылки на его дальнейший рост.

Динамика развития внутреннего рынка газа, %



Из данного графика видно, что в ближайшие несколько лет планируется умеренный рост рынка. Это свидетельствует, прежде всего, о не до конца оформленном потребительском рынке сбыта. Исходя из общего повышения спроса на газ всеми потребительскими группами, а также реализации федеральных программ, направленных на формирование потребительского рынка, повсеместная газификация Российской Федерации будет увеличена. Таким образом, будут увеличены и темпы роста внутреннего рынка газа, в целом.

7. Описание основного целевого потребителя:

Потенциальных потребителей можно условно разделить на несколько групп:

1. Местное население (физические лица).

Население разного демографического диапазона, использующие газ в целях отопления и других целях.

2. Коммерческие организации (юридические лица и индивидуальные предприниматели).

А) Частные коммерческие организации.

Организации, основной целью которых является извлечение прибыли, использующие газ в целях отопления и других целях.

Б) Государственные коммерческие организации.

Организации, основной целью которых является достижение государственных целей и задач, использующие газ в целях отопления и других целях.

- Отделения полиции.
- Детские сады.
- Общеобразовательные школы.
- ВУЗы.
- Иные государственные организации.

3. Некоммерческие организации.

А) Некоммерческие организации.

Организации, основной целью которых является достижение определенных целей и задач, не связанных с извлечением прибыли, использующие газ в целях отопления и других целях.

- Фонды.
- Ассоциации.
- Партнерства.
- Общественные организации.
- Иные некоммерческие организации.

Как оговаривалось ранее, маркетинговая стратегия будет направлена на максимальный охват всех групп потребителей. Будут предприняты все действия для максимального порога входа на рынок. Именно поэтому в целевые группы вошли все категории потенциальных потребителей.

8. Барьеры выхода на рынок:

На данный момент единственным барьером выхода на рынок является недостаток финансирования проекта. В остальном же, опыт и знания инициатора проекта, отсутствие конкуренции, возможность участие в федеральной программе газификации и положительная рыночная среда в целом дают уникальную возможность выйти на рынок как раз в тот момент, когда это весьма выгодно.

5. Бизнес-модель

1. Основные партнеры:

1. ООО «Газпром межрегионгаз».

Пояснение:

Основным партнёром выступит ООО «Газпром межрегионгаз». Это дочерняя компания ПАО «Газпром», уполномоченная осуществлять реализацию природного газа и продуктов переработки на территории Российской Федерации.

Поставка СУГ будет осуществляться по прямому договору, который будет заключён с учётом квалификационных требований к контрагентам и на основании предоставления перечня документов для заключения договора, которые размещены на официальном сайте ООО «Газпром межрегионгаз».

В соответствии с «Торговой политикой ООО «Газпром газэнергосеть» в отношении реализации сжиженных углеводородных газов в Российской Федерации», так же размещенной на официальном сайте ООО «Газпром межрегионгаз», приоритетом при заключении прямых договоров пользуются организации коммунального комплекса, к которой относится настоящий проект.

2. ООО «Газпром промгаз».

Пояснение:

Подрядчиком в разработке ПСД, проведения экспертизы ПСД и осуществления надзора в ходе СМР выступит ООО «Газпром промгаз».

В 2016 году ООО «Газпром промгаз» по заказу ООО «Газпром межрегионгаз» осуществило корректировку Генеральной схемы газоснабжения и газификации Забайкальского края была представлена в ООО «Газпром промгаз» и вошла в Генеральную схему газоснабжения и газификации Забайкальского края отдельным объектом. Т.е. схема газификации с. Акша в ООО «Газпром промгаз» есть и они с ней знакомы.

3. АО «Вольво Восток».

Пояснение:

Для транспортировки СУГ предполагается использовать седельные тягачи марки Volvo FM 6x4 420 (файл «Предложение тягач Вольво_6x4», с обновление через пять лет по программе Trade-up.

На тягачи будут заключаться «Золотые договоры» на обслуживание, предполагающие постоянный дистанционный контроль за всеми системами и механизмами автомобиля, эксплуатационными показателями. Своевременное обслуживание, ремонт, включая «помощь на дорогах» (файлы «Offtr» и «ServiceGraphYears»). Это будет обеспечивать бесперебойную доставку СУГ согласно графика.

4. ООО «Техно Трейд».

Пояснение:

В паре с седельными тягачами будут применяться цистерны-полуприцепы Иранского производства объёмом 50 м³ (файл «ГАЗОВОЗЫ от 32 м³ – 55 м³ Иран»). Эти цистерны в отличие от цистерн российского производства имеют меньшую собственную массу, большую грузоподъёмность, проходя под требования весового контроля 44 тонны для автопоезда с 5-тью и более осями, включая осевую нагрузку при 3-х осном тягаче. Это позволит обеспечить транспортировку расчётного объёма реализации СУГ тремя машинами, тогда как цистерны российского производства, проходящие под весовой контроль имеют максимальную ёмкость 45 м³, и тогда потребуется четыре машины. Т.е. плюс одна машина, одна цистерна, два водителя с ФОТ и начислениями, ГСМ, обслуживание и т.д.

5. Подрядчики и субподрядчики (в случае такой необходимости), реализующие проект по возведению газораспределительной сети и парка хранения СУГ.

Пояснение:

На данном этапе такие подрядчики не определены. Это будет сделано позже с учётом рекомендаций ООО «Газпром промгаз». Такой подход обеспечит максимальную целесообразность и дальнейшую эффективность в реализации данной части проекта.

2. Основные ресурсы:

Технические ресурсы:

1. Газораспределительная сеть.

Пояснение:

Для реализации проекта требуется строительство газораспределительной сети. Схемой газификации с. Акша предусмотрено 3 этапа реализации проекта: центральная часть села, южная и северная. Проектом предполагается 2 и 3 этапы объединить в один, так как 1 этап и 2 с 3 в сумме по расчётным объёмам потребления примерно равны. При запуске 1 этапа проекта произойдёт уточнение расчётных данных по потреблению, по объёмам хранения, транспортированию, которые можно будет учесть при реализации 2 этапа проекта и удлинять при этом инвестиционный период ещё на один этап не потребуется.

2. Парк хранения СУГ.

3. Седельные тягачи.

Пояснение:

Для транспортирования СУГ от Амурского ГПЗ до парка хранения СУГ в с. Акша потребуется 3 седельных тягача. Проектом предусматривается обновление парка седельных тягачей через пять лет по программе Trade-up.

4. Цистерны-полуприцепы.

Пояснение:

Данные цистерны-полуприцепы пойдут в пару к седельным тягачам. Проектом предполагается эксплуатация 3 цистерн-полуприцепов.

5. Непосредственно, СУГ.

Пояснение:

Покупка СУГ предусматривается проектом в ООО «Газпром межрегионгаз» с Амурского ГПЗ по прямым договорам.

6. Подведенные коммуникации.

7. Подведенная дорога.

8. Электропитание комплекса.

9. Водоснабжение комплекса.

Компетенции:

1. Умение управлять реализацией услуг.

2. Умение контролировать качество сырья.

3. Умение обслуживать оборудование.

4. Умение обслуживать коммуникации.

5. Умения работать с оборудованием.

6. Умение обеспечивать всю цепочку логистических процессов.

7. Умение обеспечивать полное выполнение обязательств по соответствующему распределению газа каждому потребителю.

8. Умения налаживать и удерживать каналы сбыта.

9. Умения договориться и удержать взаимовыгодные взаимоотношения со стратегическими партнерами.

3. Отношения с клиентами:

Для начала следует обратить внимание на основные маркетинговые принципы, которыми будет руководствоваться наша организация в построении маркетинговой системы (именно они будут отражаться во всех аспектах маркетингового плана, т.е. это и будет основа системы).

Основные принципы маркетинговой системы:

1. В условиях «новой экономики» наша организация намерена выстраивать доверительные отношения с клиентом, как на макро, так и на микро уровнях. Клиент должен быть убежден, что с нашей помощью он сможет решить свои проблемы, а также, что общается с экспертами в своем деле.

2. Соблюдать заботу о клиенте, интересоваться степенью довольства, при возникновении каких-либо негативных моментов сразу же их разрешать.

3. Мы будем стремиться к креативному подходу ко всему, отойти от стандартов, постараться вводить новшества, удивлять клиентов.

4. Наконец, (в перспективе) автоматизировать все маркетинговые процессы.

4. Каналы продаж:

Планируемая стратегия:

Быстрый заход на локальный рынок с. Акши Акшинского района, а потом и рынки других Забайкальского края. В соответствии с предлагаемой стратегией, мы должны в течении короткого периода занять лидирующие позиции локального рынка.

Такое масштабное вхождение на рынок требует значительных средств и согласованных действий всех заинтересованных сторон. Так как наша компания не располагает всеми необходимыми средствами, мы предлагаем все затраты на продвижение бренда, рекламу и т.д. вести за счет будущего оборота.

Основной канал продаж:

1. Прямые продажи.

Выход на всех «идеальных клиентов» среди основных целевых потребителей с целью переговоров для заключения договоров на поставки СУГ.

Пояснение:

В целях реализации прямых продаж будут организованы личный приём, а также подворовой обход, в ходе которых до каждого потребителя будет донесена информация о качестве жизни при газоснабжении, эффективности перехода на газовое топливо, безопасности использования СУГ при проектировании и строительстве газораспределительной сети по современным СНиПам и обслуживании этой сети газораспределительной компанией в отличие от самостоятельной эксплуатации газобаллонного оборудования, возможности получения субсидий на ЖКХ для населения, целесообразность подключения к газораспределительной сети в период ведения СМР, а не после запуска газораспределительной сети и т.д.

Для более эффективного воздействия на потенциальных потребителей будут использоваться и дополнительные каналы продаж.

Дополнительные каналы продаж:

1. Телемаркетинг.

Холодные звонки по всем возможным основным потребителям с целью достижения максимального взаимодействия с аудиторией.

2. Продвижение в СМИ.

Использование разноформатных СМИ для информирования потенциальных потребителей о выгодах использования СУГ, а также повышения общественного интереса к данной проблеме.

3. Специализированные мероприятия.

Планируется организация сходов граждан, встречи в коллективах, проведение непосредственных мероприятий с выводом на этап заключения договора.

Особенности презентации продукта:

Презентация продукта посредством любого канала продаж должна содержать следующее:

1. Само УТП, выделение уникальности нашего продукта (описанных в пункте 3.4.).
2. Повторное перечисление проблем, а также ценностей, которые потребитель получит, пользуясь нашим продуктом.
3. Сравнение по всем аспектам с конкурирующими сферами (все данные о конкурирующих сферах будут оперативно отслеживаться и обновляться).
4. Статистика (количество довольных клиентов и т.д.).
5. Список клиентов (в перспективе).
6. Сроки пребывания на рынке (в перспективе).
7. Опыт работы.
8. Отзывы.
9. Охват (в перспективе).

Основные принципы рекламных сообщений по всем каналам:

1. Затронуть проблемы потенциального потребителя, а также описать выгоды, которые он получит.
2. Выделение УТП.
3. Конкретное прямое предложение.
4. Повышение заинтересованности потенциального клиента.
5. Убедительный текст сообщения.
6. Ясные указания.
7. Упоминание об акциях\скидках\спец. предложениях и т.д.

Активная клиентская база:

При первом взаимодействии потенциального клиента с нашей организацией он сразу же будет заноситься в активную клиентскую базу путем одной из программ лояльности (как можно в большей степени будет устанавливаться вся информация о нем). Суть в том, что все потенциальные клиенты будут группироваться по разным признакам (к какой группе «идеальных клиентов» относится, степень готовности к покупке, давность первого контакта с организацией и т.д.) для упрощения их дальнейшего «ведения».

Система отзывов:

Отзывы будут одним из инструментов, доказывающих потенциальным потребителям выгоду пользования именно нашей продукцией.

Планируется организовать систему отзывов клиентов на всех уровнях (интернет, письменная форма > в дальнейшем составление буклетов, видео\аудио отзывы и т.д.). Мы будем убедительно просить оставить клиента отзыв о нашей организации (в случае, если он сам не проявит инициативы).

Формирование имиджа организации:

На данном этапе очень важно сформировать положительный имидж организации. Потенциальные потребители будут очень осторожно относиться к чему-то новому. Именно поэтому необходимо с первых дней доказывать, что именно наше решение является самым лучшим в своей нишевой категории, и этого не стоит бояться. Мы планируем выстроить доверительные отношения с нашей аудиторией, чтобы закрепиться на рынке в качестве проверенного поставщика услуг.

5. Сегментирование клиентов:

Группы потенциальных клиентов:

1. Местное население (физические лица).
2. Коммерческие организации (юридические лица и индивидуальные предприниматели).

А) Частные коммерческие организации.

Б) Государственные коммерческие организации.

- Отделения полиции.
- Детские сады.
- Общеобразовательные школы.
- ВУЗы.
- Иные государственные организации.

3. Некоммерческие организации.

А) Некоммерческие организации.

- Фонды.
- Ассоциации.
- Партнерства.

- Общественные организации.
- Иные некоммерческие организации.

Так как мы планируем работать как на b2c, так и на b2b рынках, разделим главные ценности для потенциальных клиентов на 2 группы:

Ценности для потенциальных клиентов b2c рынка:

1. Минимальная стоимость подключения.
2. Консультационное и иное сопровождение подключения и сделки, в целом.
3. Высокий уровень качества предоставляемых услуг.
4. Низкая стоимость предоставляемых услуг.
5. Высокий уровень сервиса.
6. Удобная система оплаты услуг.

Ценности для потенциальных клиентов b2b рынка:

1. Минимальная стоимость подключения.
2. Консультационное и иное сопровождение подключения и сделки, в целом.
3. Высокий уровень качества предоставляемых услуг.
4. Низкая стоимость предоставляемых услуг.
5. Соблюдение договоров по срокам и объему поставок газа.
6. Наличие у поставщика резервных мощностей.
7. Удобная и легкая система оплаты услуг.

6. Конкурентная динамика:

Как уже упоминалось ранее, в соответствии федеральным законом от 17.08.1995 г. № 147-ФЗ «О естественных монополиях» проект будет естественной монополией, не имеющий прямых конкурентов в перспективе.

На данный момент рынок обслуживается определенным количеством косвенных конкурентов, удовлетворяющими потребности в отоплении другими способами. Тем не менее, никаких предпосылок к их усилению не наблюдается. Напротив, введение проекта в эксплуатацию сильно ударит по позициям косвенных конкурентов с возможным уходом части из них с рынка из-за отсутствия соответствующей конкурентоспособности.

6. Интеллектуальная собственность.

Ввиду того, что наш бизнес не предполагает никаких патентов и использование новых технологий, разработанных внутри нашей организации, актуальность данного раздела не пропадает.

7. Описание команды

1. Ключевые члены команды:

Драница Олег – инициатор проекта.

Роль в проекте:

1. Общий контроль процесса реализации и организации работы проекта.
2. Расчет технических условий реализации проекта, исходя из региона и бюджета проекта.
3. Подбор подрядных организаций.
4. Управление и контроль над качеством возведения комплекса.
5. Подбор оборудования и технических решений для проекта.
6. Подбор персонала.
7. Обучение персонала.
8. Подбор сырьевого материала, заключение всех необходимых договоров на поставки.
9. Контроль качества реализуемых услуг.
10. Контроль объемов реализации услуг.
11. Налаживание и удерживание связей со стратегическими партнерами.
12. Ведение финансовой части проекта.
13. Ведение маркетинговой части проекта, а также месседжа.
14. Контроль бухгалтерии.
15. Стратегическое планирование.

Актуальный опыт и достижения:

1. Высшее экономическое образование.
2. Неоднократное прохождение курсов повышения квалификации, связанных с исполнительным производством.
3. Опыт работы на в муниципальной, мясоперерабатывающей и правоохранительной сферах.
4. Неоднократный опыт занятия управленческих должностей, включая должность генерального директора ОАО «Акшинский мясокомбинат».
5. Успешное управление предприятием со стабильным извлечением прибыли.
6. Понимание ситуации на отраслевом рынке.
7. Обладание теоретическими знаниями в технологии реализации проекта газификации.
8. Навыки налаживания взаимовыгодных партнерских отношений.
9. Навыки в налаживании и удержании каналов сбыта услуг.
10. Навыки в управлении персоналом.
11. Навыки в стратегическом планировании и ситуационном анализе.
12. Налаженные связи со всеми необходимыми партнерами.
13. Налажены связи со всеми поставщиками оборудования.
14. Налажены связи с поставщиками сырья.
15. Навыки грамотного финансового планирования.
16. Грамотная оценка рисков.
17. Проведены все необходимые исследования, доказывающие возможность успешной реализации проекта.
18. Получена поддержка проекта от правительства Забайкальского края.
19. Привлечено 855 0000 рублей из федерального бюджета по программе субсидирования инжиниринговых работ для субъектов малого и среднего предпринимательства при личной поддержке проекта министром природных

ресурсов Забайкальского края в целях разработки схемы газификации с. Акша.

20. Привлечено 95 000 рублей из муниципального бюджета в целях разработки схемы газификации с. Акша.

21. Разработана схема газификации с. Акша.

22. Налажен контакт со специалистами ООО "Газпром промгаз". Разработанная схема газификации с. Акша вошла в Генеральную схему газоснабжения и газификации Забайкальского края отдельным объектом.

7. Полностью проработан первый этап реализации проекта за собственные средства инициатора проекта:

2. Организационная структура компании.

1. Генеральный директор – Драница Олег (инициатор проекта).

2. Инженер газового хозяйства – наемный сотрудник.

Количество: 1 человек.

Основные функции:

1. Обеспечение руководства слесарями по ремонту и эксплуатации газового оборудования и водителями.

2. Контроль над соблюдением компанией лицензионных требований.

3. Организация и контроль эксплуатационных, регламентных и ремонтных работ.

4. Контроль над соблюдением техники безопасности и противопожарной безопасности.

5. Документооборот в сферах соблюдения техники безопасности, а также противопожарной безопасности.

3. Бухгалтер – наемный сотрудник.

Количество: 1 человек.

Основные функции:

1. Ведение всей необходимой бухгалтерской отчетности.
2. Делопроизводство.
3. Работа с документацией.
4. Производство налоговых расчетов и отчислений.
5. Расчет и начисление з/п сотрудникам.

4. Юрист – наемный сотрудник.

Количество: 1 человек.

Основные функции:

1. Обеспечение кадровой работы.
2. Ведение юридической стороны работы с поставщиками, подрядчиками, абонентами.
3. Осуществление претензионной деятельности.
4. Ведение судебной практики.
5. Консультационное обеспечение руководства организации.

5. Слесарь по эксплуатации и ремонту газового оборудования.

Количество: 4 человека.

Основные функции:

1. Выполнение эксплуатационных, регламентных, ремонтных работ газового оборудования.
2. Оказание помощи юрисконсульту в осуществлении претензионной работы (снятие показаний приборов учёта, вручение претензий и т.п.).

3. Выполнение отдельно поставленных хозяйственных задач.

6. Водитель.

Количество: 6 человек.

Основные функции:

1. Своевременная транспортировка СУГ по указанным маршрутам.
2. Обеспечение надлежащего состояния транспортных средств.
3. Ведение маршрутных листов.
4. Участие в сезонных бригадах для проведения регламентных и профилактических работ газораспределительной сети и газового оборудования (в летнее время при низкой интенсивности транспортирования СУГ).
4. Выполнение отдельных служебных поручений, связанных с транспортировкой СУГ.

3. План по усилению команды проекта.

Для усиления команды проекта был придуман целый ряд мероприятий и действий. Данные действия будут производиться уже после того, как сформируется основной костяк персонала. Давайте рассмотрим его подробнее:

1. Еженедельное вывешивание на рабочих местах самых важных KPI-показателей каждого из сотрудников в целях личной дисциплины, а также в целях внутренней конкуренции.
2. Финансовые и иные меры поощрения сотрудников, добросовестно выполняющих свои обязанности в соответствии с достижением определенных KPI-показателей.
3. Финансовые и иные меры наказания сотрудников, не добросовестно выполняющих свои обязанности, не достигая определенных KPI-показателей.

4. Обмен опытом между сотрудниками.
5. Еженедельные собрания среди всех сотрудников, целью которых является увеличение слаженности работы команды.
6. Проведение корпоративных мероприятий.
7. Участие в тим-билдингах.

4. Планируемые KPI и опционная программа:

Основные KPI-показатели каждого из сотрудников будут взяты из уже работающих проектов по газификации, а также предприятий, которые создавались с участием инициатора проекта. В процессе запуска каждый из показателей будет кастомизирован конкретно под данный проект. Это даст максимальную эффективность работоспособности персонала, проверенную рынком.

5. Планируемая программа обучения сотрудников.

Обучение сотрудников будет происходить при непосредственном участии инициатора проекта. Имея большой опыт в теоретических и практических моментах, он сможет передать все необходимые знания своим сотрудникам.

8. План реализации операционной модели

Весь план подробно расписан в приложении №1.

9. Финансовый план

Весь план подробно расписан в приложении №2.

10. Предварительная оценка бизнеса

На данный момент проект не ведет никакой хозяйственной деятельности, поэтому нет необходимого количества данных для предварительной оценки бизнеса. После запуска деятельности данный пункт будет актуализирован.

11. Риски

Оценка возможных рисков приведена в двух частях.

В первой части приведена классификация возможных рисков, используемых для оценки подобных проектов. Во второй части в табличной форме приведен анализ рисков проекта.

Классификация наиболее существенных видов неопределенностей и инвестиционных рисков, рассмотренных при оценке проекта:

1. Риск, связанный с нестабильностью экономического законодательства и текущей экономической ситуации, условий инвестирования и использования прибыли.
2. Внешнеэкономический риск (возможность введения ограничений на торговлю и поставки, закрытия границ и т.п.).
3. Неопределенность политической ситуации, риск неблагоприятных социально-политических изменений в стране или регионе.
4. Неполнота или неточность информации о динамике технико-экономических показателей, параметрах новой техники и технологии.
5. Колебания рыночной конъюнктуры, цен, валютных курсов и т.п.
6. Неопределенность природно-климатических условий, возможность стихийных бедствий.
7. Производственно-технологический риск (аварии и отказы оборудования, производственный брак и т.п.).
8. Неопределенность целей, интересов и поведения участников; неполнота или неточность информации о финансовом положении и деловой репутации предприятий-участников (возможность неплатежей, банкротств, срывов договорных обязательств).

При оценке проекта учитывались и иные виды рисков, например:

1. Производственный риск, как риск невыполнения планируемых объемов работ и/или увеличения затрат, недостатки производственного планирования и, как следствие, увеличение текущих расходов предприятия.
2. Рыночный риск, связанный с возможным колебанием рыночных процентных ставок, как собственной национальной единицы, так и зарубежных курсов валют.
3. Политический риск, как риск несения убытков или снижения прибыли вследствие изменений в государственной политике.
4. Финансовый риск, как риск, связанный с осуществлением операции с финансовыми активами, включая процентный, кредитный и валютный риски.
5. Экономический риск стратегической программы (проекта), риск потери конкурентной позиции предприятия вследствие непредвиденных изменений в экономическом окружении фирмы, например, роста цен на энергоносители, роста процентных ставок за кредиты под финансирование оборотных средств, повышения таможенных тарифов и других аналогичных факторов.

При оценке проекта особое внимание было обращено на следующие риски:

Внешне непредсказуемые риски:

1. Неожиданные государственные меры регулирования в сферах:
 - материально-технического снабжения;
 - охраны окружающей среды;
 - проектных нормативов;
 - производственных нормативов;
 - землепользования;
 - экспорта-импорта;
 - ценообразования;
 - налогообложения.
2. Природные катастрофы:

- наводнения;
- землетрясения;
- штормы;
- климатические катаклизмы и др.

3. Преступления:

- вандализм;
- саботаж;
- рейдерство;
- умышленное причинение вреда управляющим персоналом;
- терроризм.

4. Неожиданные внешние эффекты:

- экологические;
- социальные.

5. Срывы:

- в создании необходимой инфраструктуры;
- из-за банкротства подрядчиков по проектированию, снабжению, строительству и т.д.;
- в финансировании;
- из-за ошибок в определении целей проекта;
- из-за неожиданных политических изменений.

Внешние предсказуемые (но неопределенные) риски:

1. Рыночный риск в связи с:

- ухудшением возможности получения сырья;
- повышением стоимости сырья;
- изменением требований потребителей;
- экономическими изменениями;

- усилением конкуренции;
- потерей позиций на рынке;
- нежеланием покупателей соблюдать торговые правила.

2. Операционные:

- невозможность поддержания рабочего состояния элементов проекта;
- нарушение безопасности;
- отступление от целей проекта.

3. Недопустимые экологические воздействия.

4.Отрицательные социальные последствия.

5. Изменение валютных курсов.

6. Нерасчетная инфляция.

7. Налогообложение.

Внутренние нетехнические риски:

1. Срывы планов работ из-за:

- недостатка рабочей силы;
- нехватки материалов;
- поздней поставки материалов;
- плохих условий на строительных площадках;
- изменения возможностей заказчика проекта, подрядчиков;
- ошибок проектирования;
- ошибок планирования;
- недостатка координации работ;
- изменения руководства;
- инцидентов и саботажа;
- трудностей начального периода;
- нереального планирования;

- слабого управления;
- труднодоступности объекта.

2. Перерасход средств из-за:

- срывов планов работ;
- неправильной стратегии снабжения;
- неквалифицированного персонала;
- переплат по материалам, услугам и т.д.;
- параллелизма в работах и нестыковок частей проекта;
- протестов подрядчиков;
- неправильных смет;
- неучтенных внешних факторов.

Технические риски:

1. Изменение технологии.
2. Ухудшение качества и производительности производства, связанного с проектом.
3. Специфические риски технологии, закладываемой в проект.
4. Ошибки в проектно-сметной документации.

Правовые риски:

1. Лицензии.
2. Патентное право.
3. Невыполнение контрактов.
4. Судебные процессы с внешними партнерами.
5. Внутренние судебные процессы.
6. Форс-мажор (чрезвычайные обстоятельства).

Страхуемые риски

1. Прямой ущерб имуществу:

- транспортные инциденты;
- оборудование;
- материалы;
- имущество подрядчиков.

2. Косвенные потери:

- демонтаж и передислокация поврежденного имущества;
- перестановка оборудования;
- потери арендной прибыли;
- нарушение запланированного ритма деятельности;
- увеличение необходимого финансирования.

3. Риски, страхуемые в соответствии с нормативными документами посторонним лицам:

- нанесение телесных повреждений;
- повреждение имущества;
- ущерб проекту вследствие ошибок проектирования и реализации;
- нарушение графика работ.

4. Сотрудники:

- телесные повреждения;
- затраты на замену сотрудников;
- потери прибыли.

В описании оценки рисков подробному описанию подлежат только те риски, контекст которых неочевиден:

Непосредственный анализ рисков проекта:

Виды рисков	Подвиды рисков	Примеры рисков	Оценка рисков и меры для снижения возможных потерь
1. Внешние непредсказуемые риски.	А) Неожиданные государственные меры регулирования в сферах:	Материально-технического снабжения.	Рисков нет. При возведении комплекса (локальной газораспределительной сети и парка хранения СУГ) будут использоваться стандартная техника и оборудование.
		Охраны окружающей среды.	Рисков нет. Технология взаимодействия с газом предусматривает замкнутую систему, практически не взаимодействующую с окружающей средой.
		Проектных нормативов.	Рисков незначителен. Возможны изменения требований к возводимым объектам, но риск таких изменений крайне мал, потому что используемая организацией хозяйственная система будет относительно простой.

		Производственных нормативов.	Рисков нет.
		Землепользование.	Рисков нет. При необходимости будут заключаться долгосрочные договора аренды земельных участков. У арендатора есть преимущественное право на пролонгацию этого договора. Расторжение возможно только при существенном нарушении условий договора.
		Экспорта-импорта.	Рисков нет. Бизнес план не предусматривает экспорт продукции, так как проект сориентирован на локальный рынок с. Акша.
		Ценообразования.	Рисков нет. Исследование рынка показывает, что спрос на планируемые к оказанию услуги постепенно растет. На данный момент все потребности населения удовлетворяются альтернативными способами. В настоящее время стоимость их эксплуатации дороже, чем планируемых к реализации решение. Помимо этого потребители вынуждены нести излишние неудобства, исключаются при пользовании нашими

			услугами.
		Налогообложения.	Рисков нет. Основные виды налогов, например, на фонд заработной платы, на сегодня достаточно высокие, поэтому они не будут радикально подниматься. К тому же доля заработной платы в расходах на создание комплекса не критична, а при дальнейшей эксплуатации эти расходы резко снижаются, поэтому при повышении налогов на доходы физических лиц эти колебания не будут заметны.
	Б) Природные катастрофы:	Наводнения.	Рисков нет. Паводковыми водами территория не заливается. Выбран благоприятный район для начала деятельности.
		Землетрясения.	Рисков нет.
		Штормы.	Рисков нет.
		Пожары.	Рисков нет. Техническое оснащение комплекса предотвращает возможность появления пожароопасных ситуаций. Персонал будет обучен действиям в критических случаях.
		Засуха.	Рисков нет.

	В) Преступления:	Вандализм.	Рисков нет. Объект будет находиться под охраной.
		Саботаж.	Риск не значителен. Саботаж возможен при возведении комплекса. Подрядчик будет определяться в соответствии с рекомендациями ООО «Газпром промгаз». В крайнем случае, в условиях кризиса подрядчика можно будет легко заменить. Саботаж при дальнейшей работе регулируется высокой ценой и аккордной системой оплаты труда.
		Рейдерство.	Рисков нет.
		Терроризм.	Рисков нет.
		Воровство.	Риск незначителен. Воровство сырья может быть совершено только работниками организации, но величина ущерба может составить не более 0,1% от общего объема. Объект будет охраняться.
	Г) Неожиданные внешние эффекты:	Экологические.	Рисков нет. Комплекс будет располагаться в районе со стабильной экологической обстановкой. На протяжении многих лет в экологической обстановке региона не было отмечено

			никаких отклонений от нормы.
		Социальные.	Рисков нет. Комплекс будет располагаться далеко от больших населенных пунктов, если речь будет идти о социальных волнениях.
	Д) Срывы:	В создании необходимой инфраструктуры.	Риск не значителен. Возведение всей необходимой инфраструктуры просчитано с запасным временным лагом.
		Банкротство подрядчиков по проектированию, снабжению, строительству и т. д.	Рисков нет. Оплата подрядным организациям будет производиться по факту выполненных работ или поэтапно (после сдачи каждого текущего этапа работ). При возможности будут привлечены уже проверенные подрядные организации в соответствии с рекомендациями ООО «Газпром промгаз». В случае невозможности выполнения подрядчиком принятых обязательств будет нанята другая компания.
		В финансировании.	Риск незначителен. Это основной риск проекта, так как на момент создания организации есть острая необходимость в финансировании проекта. Именно с этой целью наша компания привлекает

			внешние финансирование со стороны инвесторов.
		Из-за ошибок в определении целей проекта.	Рисков нет. Цель проекта проста и понятна, это выгода. Данная цель априори не может быть поставлена неверно.
		Из-за неожиданных политических изменений.	Рисков нет. Проект напрямую не зависит от государственных органов и политической конъюнктуры.
2. Внешние предсказуемые, но неопределенные риски.	А) Рыночный риск в связи с:	Ухудшением возможности получения сырья.	Рисков нет.
		Повышение стоимости сырья.	Рисков нет. Будет подписан прямой договор на поставки с ООО «Газпром межрегионгаз». Стоимость СУГ по прямым договорам устанавливается на уровне результатов биржевых торгов или на уровне результатов торгов на электронной торговой площадке. Исходя из их статистики, можно сделать вывод о том, что на сегодняшний день нет никаких предпосылок для резкого повышения стоимости сырья в длительной перспективе.

		Изменение требований потребителей.	Риск незначителен. Требования потребителей, прежде всего, касаются стоимости использования того или иного средства отопления, а также удобства его эксплуатации. Из всех возможных на сегодняшний день средств удовлетворения данной потребности центральное газоснабжение является самым выгодным по всем параметрам. В перспективе не ожидается введения новых альтернатив, следовательно, газовое отопление соответствует самым высоким требованиям потребителей и на сегодняшний день и в перспективе.
		Экономическим и изменениями.	Рисков нет. Организация не использует кредиты, полностью автономна. В случае каких-либо непредвиденных расходов будет использован резервный фонд.
		Усилением конкуренции.	Рисков нет. У организации нет прямых конкурентов. После введения проекта в эксплуатацию прогнозируется ослабление косвенных конкурентов из-за отсутствия соответствующей конкурентоспособности.

		Потеря позиций на рынке.	Рисков нет. Проект представляет собой монополию. Исходя из выгоды эксплуатации центрального газоснабжения, население также не будет отказываться от услуг нашей организации. Таким образом, нет никаких предпосылок к потере позиций на рынке в перспективе.
		Нежеланием покупателей соблюдать торговые правила.	Рисков нет. Ввиду отсутствия большого количества альтернатив удовлетворения потребностей в отоплении, а также высоких цен и отсутствия комфортных условий эксплуатации нынешних решений, население больше всех заинтересовано в сохранении выгодных условий использования газа. Следовательно, им выгодно поддерживать долгосрочные отношения с нашей организацией.
	Б) Операционные:	Невозможность поддержания рабочего состояния элементов проекта.	Рисков нет. Технологии оказания услуг отработаны десятилетиями и не являются высокотехнологичным производством.
		Нарушение безопасности.	Рисков нет.

		Отступление от целей проекта	Рисков нет. Цель проекта – выгода учредителей организации. Учредители организации не откажутся от собственной выгоды.
	В) Недопустимые экологические воздействия:		Рисков нет.
	Г) Отрицательные социальные последствия:		Рисков нет. При развитии кризисных явлений в экономике стоимость рабочей силы снизится, что может только улучшить экономические показатели проекта. Долгосрочные санкции также помогут развитию проекта, так как снижают уровень конкуренции.
	Д) Изменение валютных курсов:		Рисков нет. Проект никак не связан с обращением валюты.
	Е) Инфляция:		Рисков нет. Учредители будут получать доход, который будет расти вместе с инфляцией, поэтому инфляционных рисков нет. Также отсутствует риск повышения банковских ставок в связи с инфляцией, так как кооператив не использует банковские кредиты для реализации проекта.

3. Внутренние нетехнические риски.	И) Срывы планов работ из-за:	Недостатка рабочей силы.	Рисков нет. Подрядчики по всем видам работ будут определены в соответствии с рекомендациями ООО «Газпром межрегионгаз».
		Поздней поставки материалов.	Рисков нет. Сырьевой материал находится в открытом доступе в больших объемах. Уже имеются выходы на необходимого поставщика.
		Плохих условий на строительных площадках.	Рисков нет. Технологии возведения такого рода объектов детально отработаны до мелочей.
		Ошибок проектирования .	Рисков нет. Ошибки проектирования корректируются при проведении работ без дополнительных затрат и ущерба проекту.
		Ошибок планирования.	Рисков нет. Ошибки планирования корректируются в рабочем режиме.
		Недостатка координации работ.	Рисков нет. Организация обеспечена всем необходимым инженерно-техническим персоналом.
		Изменения руководства.	Рисков нет. Правление организацией

			является коллегиальным. Инициатор и инвесторская сторона будут принимать важные решения сообща. Изменение в составе руководства не могут ухудшить качество управления проектом.
		Инцидентов и саботажа.	Рисков нет. Договорные отношения позволяют заменить инициаторов инцидентов и саботажа и вывести разбирательства за пределы организации.
		Нереального планирования.	Рисков нет. В бизнес плане предусмотрен временной лаг, который страхует срыв планируемых работ.
		Слабого управления.	Рисков нет. Управление организацией осуществляется специалистами высокой квалификации и богатым управленческим опытом.
		Труднодоступность объекта.	Рисков нет. Объекты находятся в доступном для проезда регионе в черте нескольких населенных пунктов.
	К) Перерасход средств из-за:	Срывов планов работ.	Рисков нет. Реализация проекта предусматривает определенный временной лаг, которого будет достаточно для устранения срывов планов работ.

		Неправильность и стратегии снабжения.	Рисков нет. При возведении комплекса не требуются дефицитные комплектующие.
		Неквалифицированного персонала.	Рисков нет. Комплекс будет обеспечен взаимозаменяемым квалифицированным персоналом.
		Переплата по материалам, услугам и т. д.	Рисков нет. Предусмотрено бизнес планом проекта.
		Параллелизма в работах и нестыковок частей проекта.	Рисков нет. Предусмотрено бизнес планом проекта.
		Протестов подрядчиков.	Рисков нет. Предусматривается проектами договоров.
		Неправильных смет.	Рисков нет. Предусмотрено бизнес планом проекта.
		Неучтенных внешних факторов.	Рисков нет. Предусмотрено бизнес планом проекта.
4. Технические риски.	А) Изменение технологии:		Рисков нет. Технологии оказания услуг детально отработаны.
	Б) Ухудшение качества и производительности		Рисков нет. Технологии отработаны, нет никаких предпосылок

	ти производства, связанного с проектом:		к ухудшению качества производительности организации.
	В) Специфические риски технологии, закладываемые в проект:		Рисков нет. Проект не предполагает определенные специфические технологии.
5. Правовые риски.	А) Лицензии:		Рисков нет. Инициатор проекта обладает навыками для получения всех необходимых разрешений.
	Б) Патентное право:		Рисков нет. При реализации проекта нет никаких патентов, которые могла бы нарушить наша организация.
	В) Расторжение договоров на землю:		Риск не значителен. Договор может быть расторгнут только при существенном нарушении арендатором его условий. Это может быть вызвано только умышленными действиями управленческого персонала и влечет персональную ответственность. При нарушении условий договора арендодатель уведомляет об этом арендатора и предоставляет ему разумный срок для устранения нарушений.

	Г) Судебные процессы с внешними партнерами:		Риск не значителен. Размер обязательств по договорам с внешними партнерами не может превышать объем резервного фонда организации.
	Д) Форс-мажор (чрезвычайные обстоятельства):		Риск минимален.
6. Страхуемые риски.	А) Прямой ущерб имуществу:	Транспортные инциденты.	Рисков нет. Техника, оборудование и имущество будут застрахованы.
		Оборудование.	Рисков нет. Оборудование будет использоваться относительно недорогое, поэтому будет заменено или отремонтировано по мере надобности.
		Материалы.	Рисков нет.
		Имущество подрядчиков.	Рисков нет. Техника, оборудование и имущество будут застрахованы.
	Б) Косвенные потери:	Демонтаж и передислокация поврежденного имущества.	Рисков нет.
		Перестановка оборудования.	Рисков нет.

		Потери арендной прибыли.	Рисков нет. Организация не будет сдавать имущество в аренду.
		Нарушение запланированного ритма деятельности.	Рисков нет. На реализацию каждого этапа проекта отведено достаточное количество времени. Помимо этого каждый этап предусматривает небольшой временной лаг для устранения непредвиденных ситуаций.
		Увеличение необходимого финансирования.	Рисков нет. Объем финансирования регулируется организацией. Привлечение дополнительного финансирования допустимо только при условии выгоды для организации.
	В) Риски, страхуемые в соответствии с нормативными документами посторонними лицам:	Нанесение телесных повреждений.	Рисков нет. Ключевые позиции персонала, характеризующиеся повышенной опасностью получения травм, будут застрахованы.
		Повреждение имущества.	Рисков нет. Имущество организации будет застраховано.
		Ущерб проекту вследствие ошибок	Рисков нет. Средства для устранения возможных ошибок

		проектирования и реализации.	проектирования и реализации предусмотрены проектом.
		Нарушение графика работ.	Рисков нет. Предусмотрено бизнес планом проекта.
	Г) Сотрудники:	Телесные повреждения.	Рисков нет. Ключевые позиции персонала, характеризующиеся повышенной опасностью получения травм, будут застрахованы.
		Затраты на замену сотрудников.	Рисков нет. Будет предусмотрен определенный кадровый резерв, к которому можно будет обратиться в случае необходимости замены сотрудников.