



ООО «ПРОМАГРО-МЕНЕДЖМЕНТ»



г. Москва

23 июля 2018

# СТРАТЕГИЯ НАПРАВЛЕНИЯ ПИЩЕВЫЕ ИНГРЕДИЕНТЫ



# ПОЛИТИКА КОНФИДЕНЦИАЛЬНОСТИ



## Конфиденциальная информация Проекта

Настоящий документ содержит **конфиденциальную информацию** относительно технологий, размера инвестиций, организации управления Проектом, личных данных команды и других аспектов Проекта. **Любое частичное или полное копирование, передача или раскрытие третьим лицам информации, содержащейся в настоящем бизнес-плане без письменного согласия компании ООО «ПРОМАГРО-МЕНЕДЖМЕНТ» (далее по тексту «Компания»), запрещено.**

- сведения, составляющие охраняемую законодательством РФ тайну;
- техническая, технологическая, коммерческая, организационная или иная используемая в предпринимательской деятельности информация:
  - которая обладает действительной или потенциальной коммерческой ценностью в силу неизвестности ее третьим лицам;
  - к которой нет свободного доступа на законном основании;
  - по отношению к которой владелец информации принимает адекватные ее ценности правовые, организационные, технические и иные меры защиты.
- сведения, составляющие персональные данные работников и иных лиц, позволяющие идентифицировать его личность;
- конфиденциальные сведения иных юридических и физических лиц, переданные Компании согласно законодательству РФ и/или на договорной основе;
- иная информация Компании, в отношении которой введен режим ее ограниченного распространения и защиты.

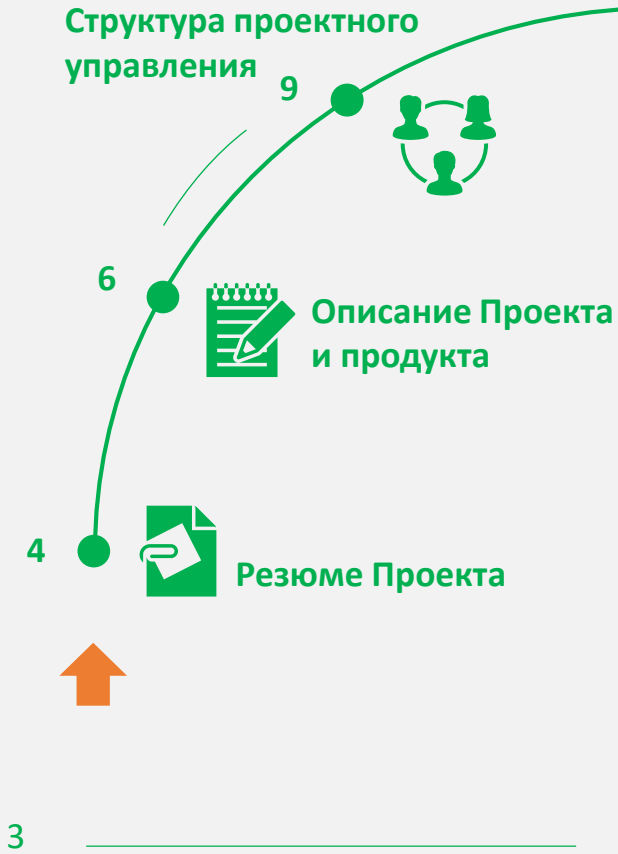
Информация имеет **действительную** или **потенциальную коммерческую ценность**, если она позволяет или может позволить обладателю коммерческой тайны при существующих или возможных обстоятельствах в силу неизвестности ее третьим лицам:

- увеличить доходы;
- избежать убытков;
- сохранить положение на рынке или получить иную коммерческую выгоду.

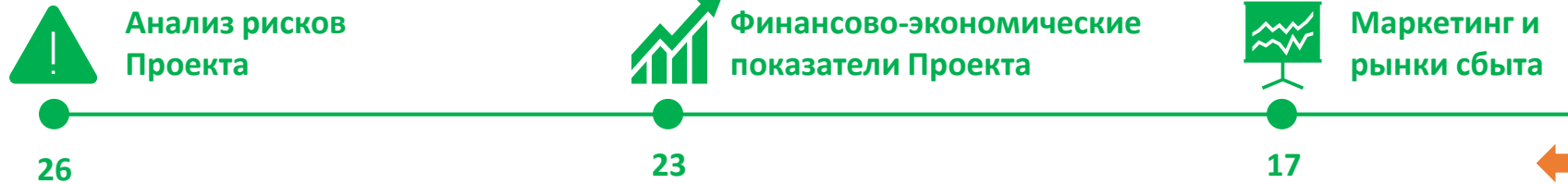
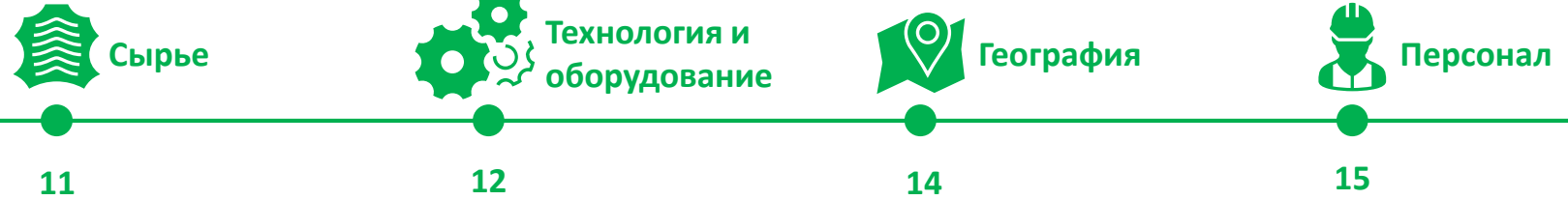
# ОГЛАВЛЕНИЕ



ОБЩАЯ ИНФОРМАЦИЯ ПРОЕКТА



## ТЕХНОЛОГИЧЕСКАЯ ИНФОРМАЦИЯ ПРОЕКТА



## ФИНАНСОВО-АНАЛИТИЧЕСКАЯ ИНФОРМАЦИЯ



# РЕЗЮМЕ ПРОЕКТА



Проект имеет высокую значимость ввиду развития перспективной отрасли с высокой долей импорта. При этом будет внедряться инновационная система переработки вторичного сырья животноводства за счет чего Проект может занять до 50% отечественного производства

Проект представляет из себя строительство завода по производству свиного белка и пищевого топленного свиного жира

213

Один из крупнейших инвестиционных проектов в сфере переработки вторичного сырья животноводства в России

до 50%

от общего российского производства свиного белка в натуральном объеме\*

Высокая значимость Проекта ввиду **ВЫСОКОЙ ДОЛИ ИМПОРТА В ОТРАСЛИ**



Ключевые финансовые показатели Проекта



Производственные показатели



ЗАВОД ПО ПРОИЗВОДСТВУ БЕЛКА



Ключевые финансовые показатели\*\*:

- Объем инвестиций: **1 512 млн. руб. с НДС**
- В том числе: CAPEX – **1 356 млн. руб. с НДС**
- IRR (Внутренняя ставка доходности): **23,0%**
- NPV (чистая приведенная стоимость): **569 млн. руб.**
- DPP (дисконтированный срок окупаемости): **6,1 лет**

Планируемый объем производства (в год):

- Животный свиной белок: **5 660 тонн**
- Жир свиной пищевой очищенный: **5 660 тонн**

Сопутствующие эффекты (социальные, экономические) от реализации проекта



Создание **127** новых рабочих мест



Импортозамещение



Повышение качества и конкурентоспособности отечественной продукции

\* доля на 2020 год с учётом полных производственных мощностей, учитывается только первый этап запуска (производство свиного белка и пищевого жира); \*\* вариант расчета с планированием на 10 лет

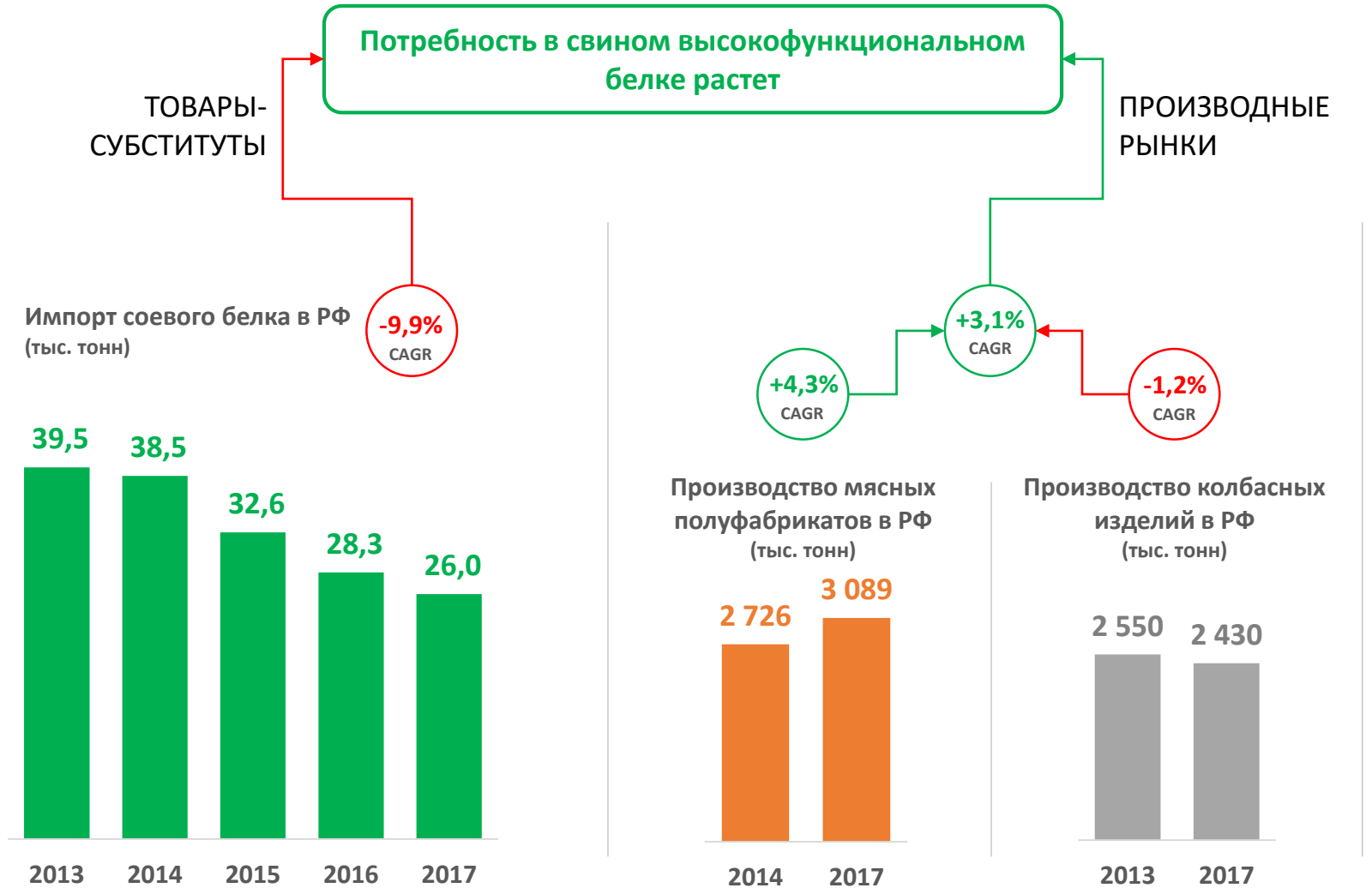


# АКТУАЛЬНОСТЬ ПРОЕКТА

## ВЫСОКОФУНКЦИОНАЛЬНЫЙ БЕЛОК В РФ



Высокофункциональный белок - востребованный продукт: с 2013 по 2017 гг. идет рост рынка при одновременном падении спроса на товар-субститут (соевый белок), при этом идет увеличение производных рынков (мясных полуфабрикатов и колбасных изделий)





# ОПИСАНИЕ ПРОЕКТА



Вход в отрасль по производству пищевых ингредиентов из сырья с низкой добавленной стоимостью через производство коллагена и пищевого жира свинины обусловлено:



Наличием отечественного растущего рынка для сбыта продукции



Возможностью в существующий процесс в дальнейшем встроить процесс по доработке для получения более дорогого продукта



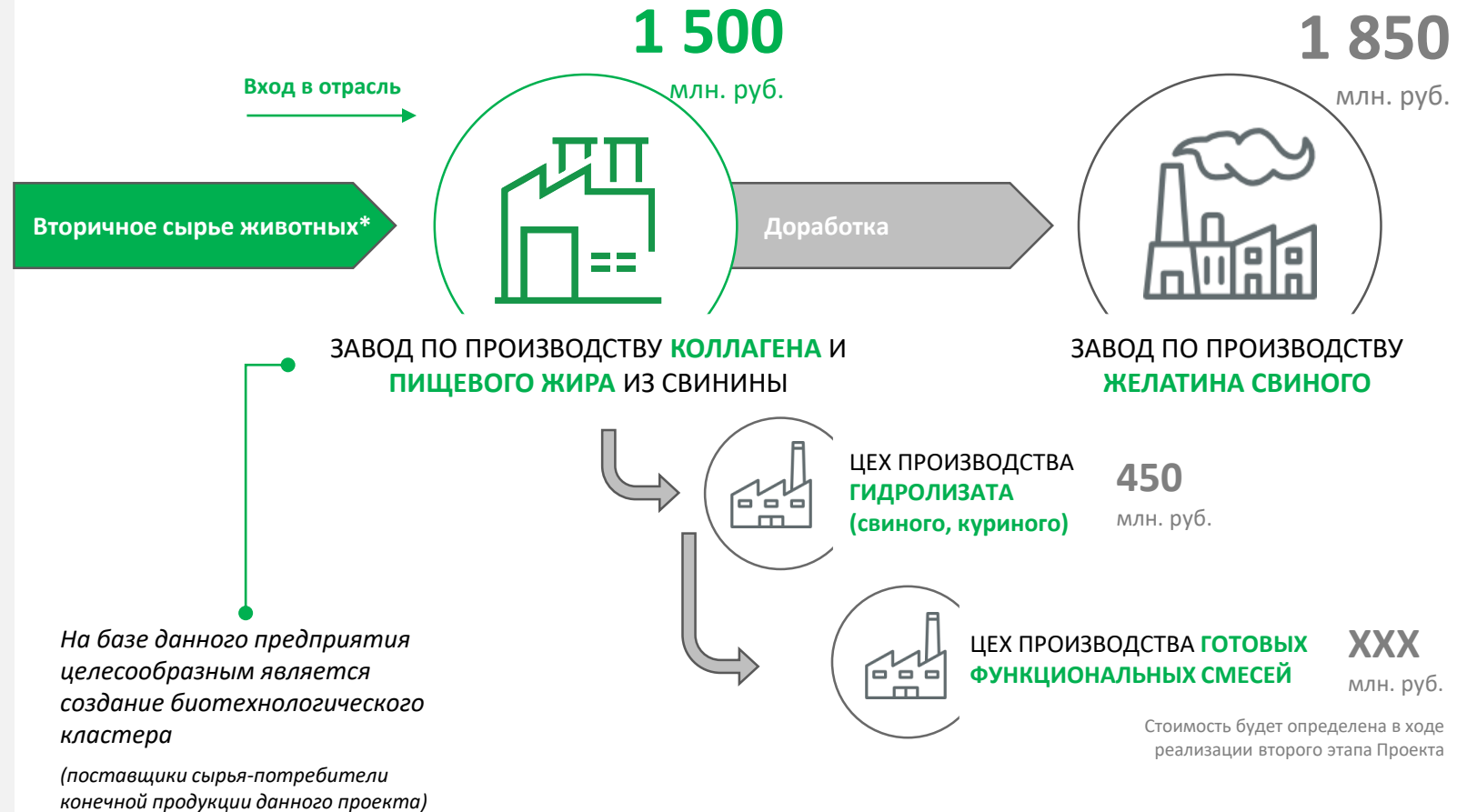
Оптимизацией затрат на этапе входа



Синергией по сырью с текущим бизнесом, а также низкие-средние барьеры приобретения сырья

**Вхождение в отрасль на этапе строительства завода по производству коллагена и пищевого жира из свинины позволит выйти в отрасль с наличием развивающегося рынка при этом оптимизировать капитальные затраты, протщупать рынок**

## Общая схема направлений развития Проекта



\*на этапе входа используется только вторичное сырье свиней (соединительная (шкурка, жилы), жировая (шпик, жир-сырец) и костная ткань), при расширении производства до гидролизата куриного – вторичное сырье птицеводства



# ОПИСАНИЕ ПРОДУКТА

## Основная продукция Проекта – СВИНОЙ БЕЛОК

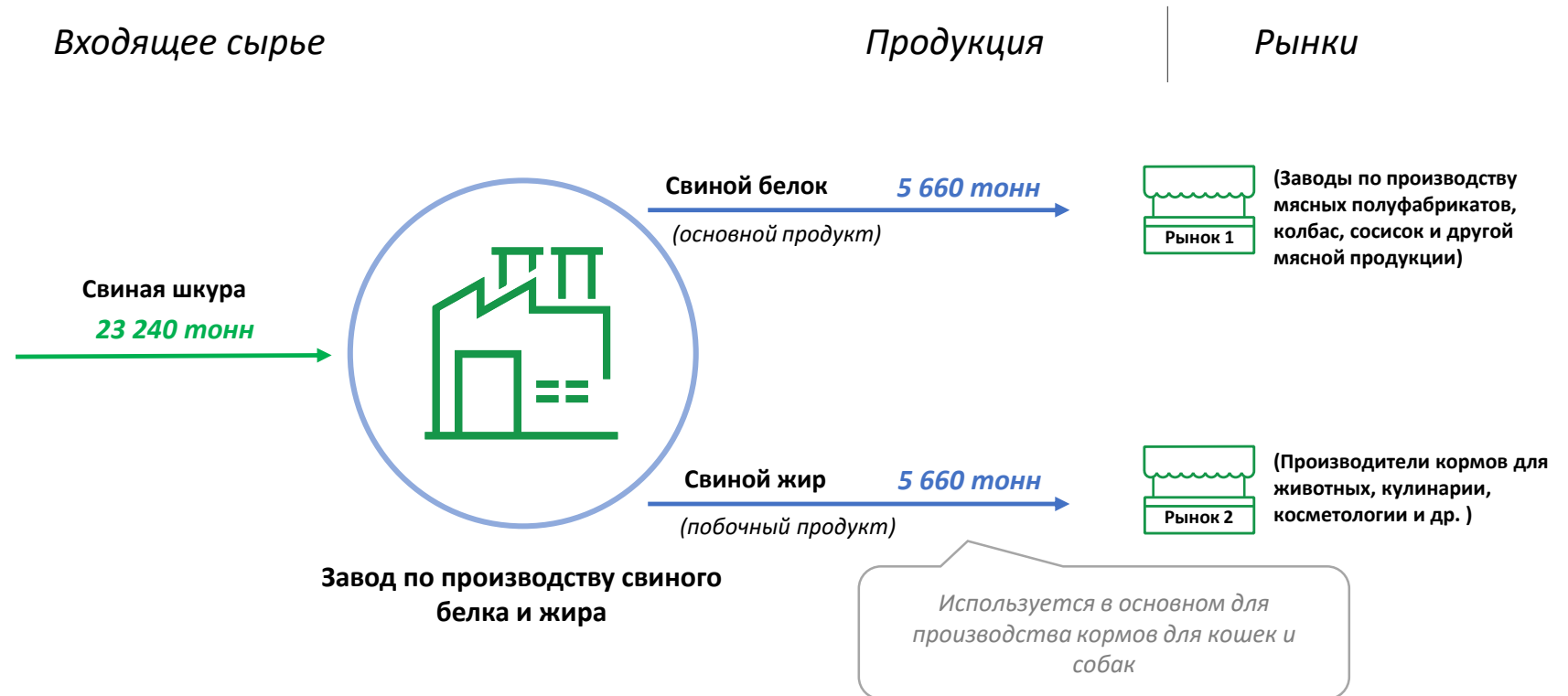
Основное преимущество свиных белков заключается в повышении доли животного белка в продукте, позволяющее корректировать соотношение белка: жир и аминокислотный состав белкового компонента, увеличивать выход продукции, улучшать органолептические характеристики

### Основные сферы применения

- Вареные колбасные изделия, сосиски, сардельки;
- Полукопченые, варено-копченые колбасы;
- Вареные реструктурированные продукты из свинины, говядины и мяса птицы;
- Пельмени;
- Рубленые полуфабрикаты, гамбургеры, фарши;
- Мясные хлеба и паштеты
- Искусственный шпик

В результате реализации Проекта на рынок поступит высокофункциональный белок свиной и пищевой топленый свиной жир высокого качества, который сможет заместить импортные аналоги, а также частично отечественные аналоги

## Общая схема завода по производству свиного белка по этапам производства и получаемой продукции





# КОНКУРЕНТНЫЕ ПРЕИМУЩЕСТВА

Расположение бизнеса в России уже является конкурентным преимуществом ввиду:

- Наличия дешевых ресурсов в большом количестве
- Недорогой стоимостью рабочей силы
- Наличия субсидий и льгот
- Низких барьеров и стоимостью вхождения в отрасль (при сравнении со входом на иностранных рынках)



**На сегодняшний момент есть хорошие условия для вхождения новых отечественных игроков в отрасль**

**Ввиду наличия более дешевых ресурсов, выпускаемая продукция (при одинаковых параметрах) будет более конкурентоспособной, чем иностранная, что позволит заместить импорт**

## Конкурентные преимущества Проекта перед иностранными конкурентами



### Наличие дешевых ресурсов

Стоимость базовых ресурсов ниже, чем в странах-конкурентах\*:

- Электроэнергия
- Газ
- Водные ресурсы
- Земля

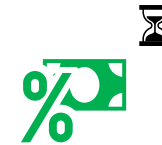
Отсутствие барьеров к доступу к ресурсам



### Конкурентная рабочая сила

Стоимость персонала ниже, чем в Европе, и сравнима с азиатскими конкурентами (в первую очередь с Китаем)

За короткий срок ввиду сильной системы развития рабочих кадров будут получены профессиональные рабочие кадры в отрасли



### Субсидии и льготы

Возможность привлечения субсидируемых кредитов, уменьшения капитальных затрат, получения льготных налоговых условий



### Барьеры и стоимость вхождения в отрасль

При сравнении основных параметров затраты на вхождение в отрасль будут ниже ввиду:

- Более низкой стоимости земли
- Более низкой стоимости строительства
- Более простыми процедурами получения разрешения на деятельность

**+ компетентная реализация Проекта командой профессионалов**

\*Страны-конкуренты: Дания, Голландия, Испания, Швеция, Франция и другие



- временный фактор






# СТРУКТУРА ПРОЕКТНОГО УПРАВЛЕНИЯ

## СОСТАВ КОМАНДЫ


Подбор опытных людей под каждый функциональный блок гарантирует высокую проработанность каждой детали Проекта, что гарантирует успешную реализацию Проекта

**Руководство организационной частью Проекта**

 **А. Гринев**

- Взаимодействие с органами государственной власти (Белгородская область, ФРП, ФРМ и др.)
- Строительство
- Закупки
- Организация проектных работ
- Персонал

**Строительство**

 **Е. Латынин**


- Строительство

**Технология/ Производство**

 **Е. Латынин**

- Технологические процессы
- Строительство
- Персонал
- Закупки оборудования

**Юридические вопросы**

 **О. Белокопский**

- Правовое сопровождение строительства
- Правовое сопровождение процесса Закупок

**Управление человеческими ресурсами (HR)**

 **В. Мишарин**

- Персонал (в т.ч. подбор)

**Финансы + Маркетинг**

 **К. Поляков**

 **Н. Москвитин**


- Подготовка бизнес-плана и финансовой модели Проекта
- Проведение аналитики, в т. ч. рыночной
- Подготовка презентационных материалов

**Инвестор-Заказчик**

 **К. Клюка**

- Строительство
- Взаимодействие с органами государственной власти
- Финансы
- Закупки

**Директор Проекта**

 **А. Гринев**

- Финансы
- Взаимодействие с органами государственной власти
- Сырье
- Строительство
- Персонал
- Закупки

**Легенда:**

**Аб** – ответственное лицо

**Аб** – функции



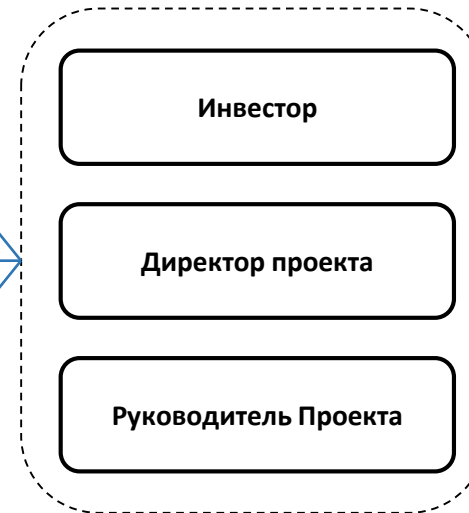
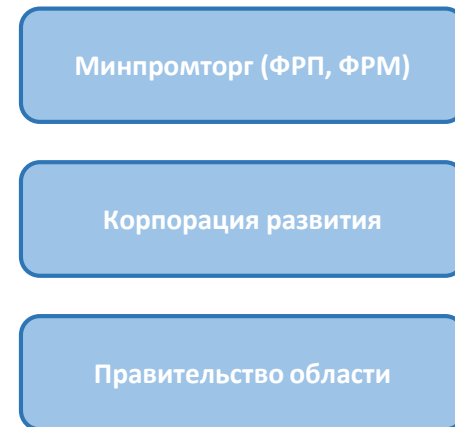
# СТРУКТУРА ПРОЕКТНОГО УПРАВЛЕНИЯ

## ВЗАИМОДЕЙСТВИЕ С ГОСУДАРСТВЕННЫМИ ОРГАНАМИ, ФИНАНСОВЫМИ ИНСТИТУТАМИ

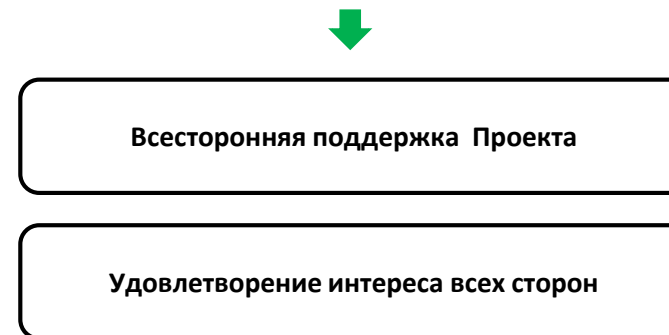
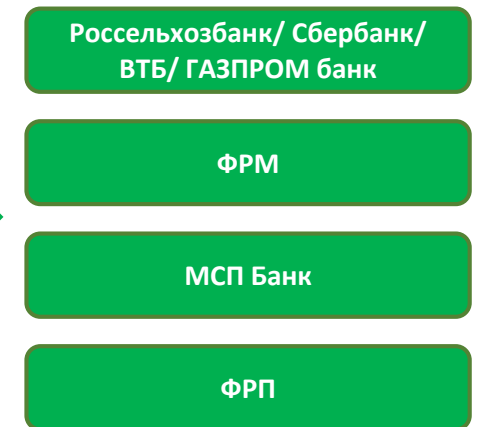
Для реализации Проекта необходимы согласованные меры по взаимодействию бизнеса с государством и финансовыми институтами на всех уровнях

Распределение взаимоотношений с государственными органами и финансовыми институтами на разных уровнях позволит улучшить синергию по Проекту

### Основные участники государственных ведомств



### Основные участники финансовых институтов



# СЫРЬЕ



Обеспеченность сырьем, %

8%

92%

Собственно

Стороннее

На 2022 год с учетом 90% обвалки

20% при объединении с компанией «АПК ДОН»

Необходимо заключать долгосрочные контракты на поставку сырья для того, чтобы гарантированно выполнять план производства



На расстоянии эффективного логического плеча находится достаточно стороннего сырья, чтобы обеспечить производство. При этом с поставщиками нужно заключать долгосрочные контракты, чтобы была гарантия получения сырья

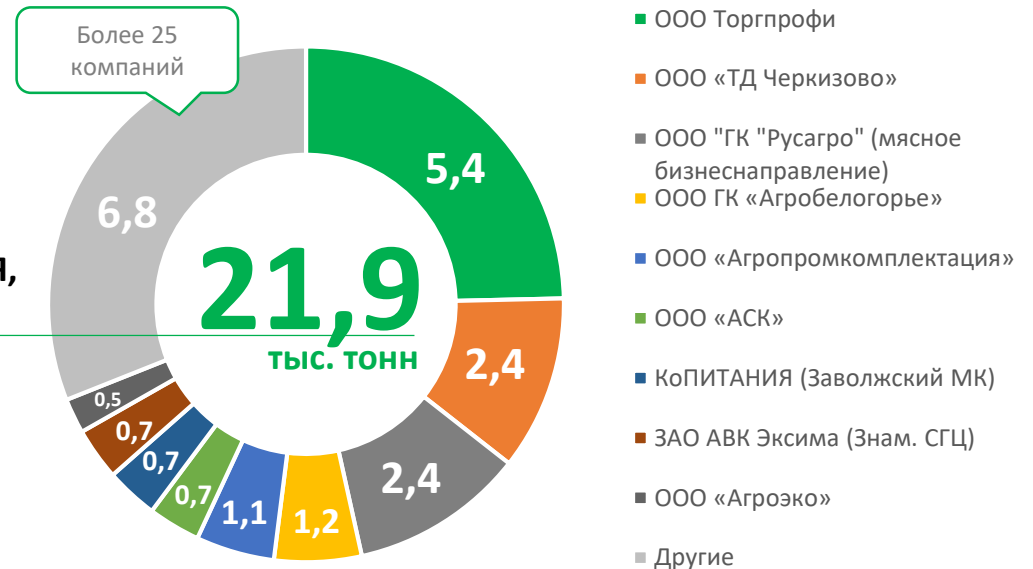
Объем рынка шкуры в РФ  
(при 50% обвалке на 2017 год)

85,0  
тыс. тонн\*

23,2  
тыс. тонн

Общая потребность  
Проекта в сырье в год

ПОТЕНЦИАЛЬНЫЙ ОБЪЕМ СЫРЬЯ,  
ТОНН В ГОД\*\*  
(в эффективной логической доступности)



\* При пересчете от общего объема рынка свинины в живом весе в РФ; \*\*по оценке на начало 2018 года



# Использование технологии компании ESPACE позволит получать качественный продукт на выходе

## ТЕХНОЛОГИЯ

Технология, предлагаемая компанией ESPACE на сегодняшний день является практически **уникальной** и **единственной в мире**, позволяющей перерабатывать большие объемы замороженной и охлажденной шкуры, при минимальных объемах потребления энергоресурсов и малогабаритного оборудования



Качественный продукт на выходе

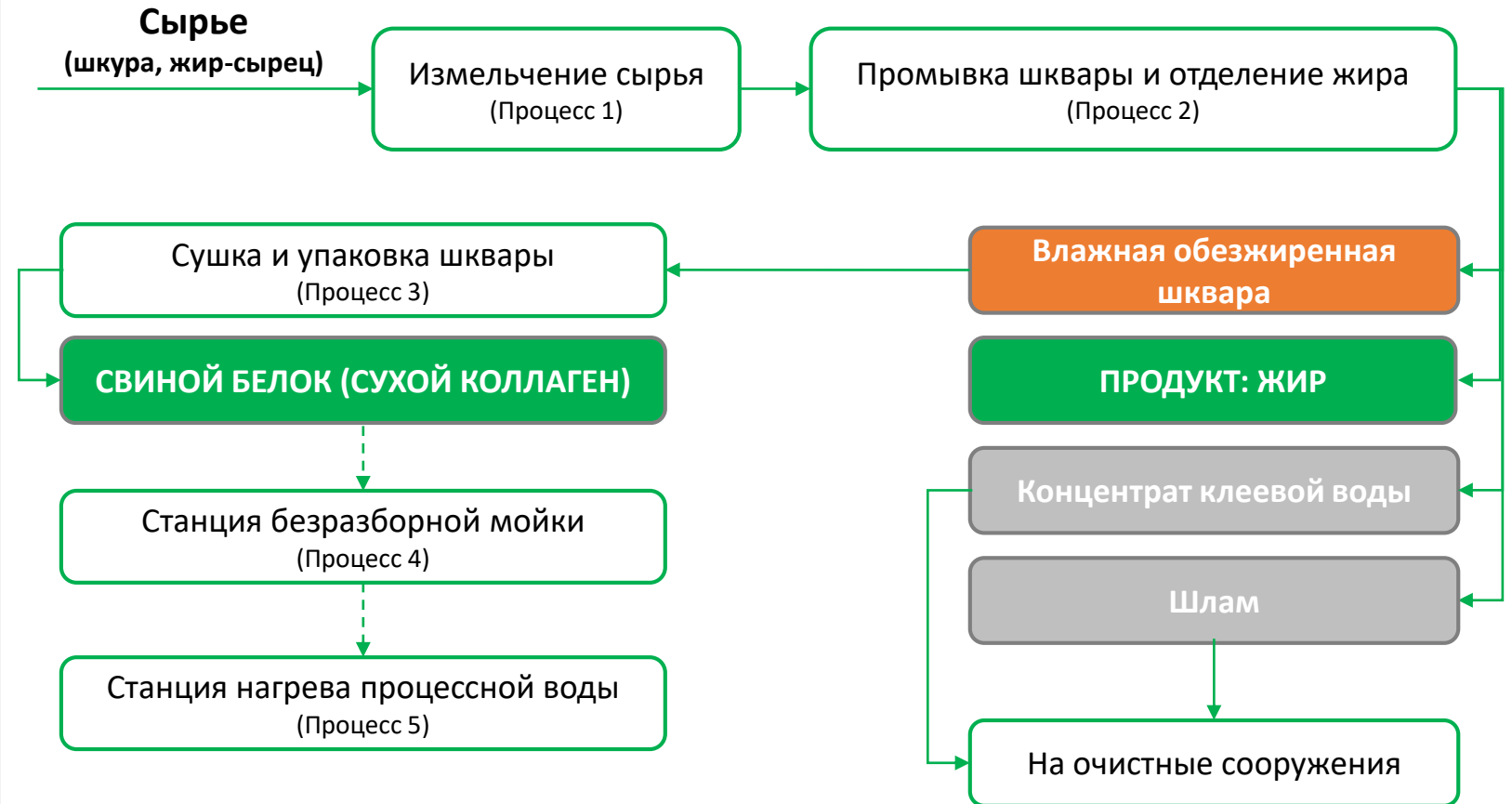


Объемы потребления энергоресурсов ниже, чем по классической схеме



Снижены требования к сырью, возможность использования охлажденного и замороженного сырья

### Общая технологическая схема процесса получения



Процессы



Конечный продукт



Промежуточный продукт



Побочный продукт/отходы



Прямые связи



Косвенные связи (процессы напрямую не связаны)



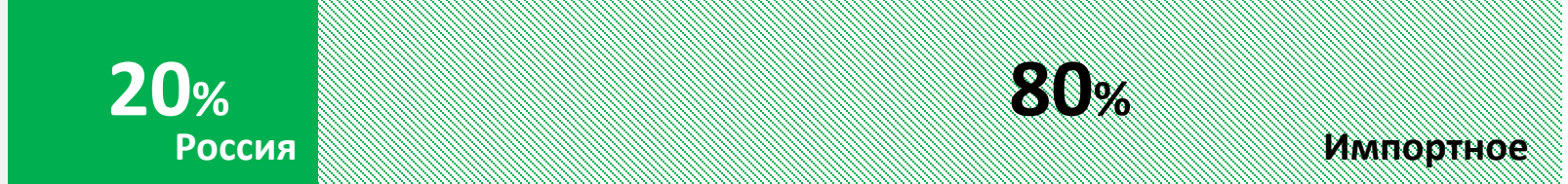
# ОБОРУДОВАНИЕ



Ввиду того, что отрасль по производству свиного белка для России нова, то большая часть оборудования будет ввозиться (импорт). При этом оно будет подобрано таким образом, чтобы смогло производить продукцию высокого качества

Распределение долей по стоимости оборудования, %

Для реализации проекта и получения продукции высокого качества необходимо приобрести оборудование передовых компаний в данной отрасли



В том числе будет закупаться:

- насосное оборудование компании ALFA LAVAL
- сепараторное оборудование компании ALFA LAVAL
- сушильное оборудование компаний ТЕМА
- ёмкостное оборудование отечественного производства

Ключевое оборудование в производственном процессе



Мембранная фильтрация



Центробежные сепараторы



Клапаны и насосы



Теплообменники

# ГЕОГРАФИЯ



Выбранная площадка в **6,7 га** располагается в непосредственной близости к г. Губкин

## Конкурентные преимущества площадки:



Близость к сырьевым источникам (МПЗ и другим компаниям-переработчикам свинины)



Возможность привлечения персонала из ближайших городов: Губкин, Старый Оскол, Белгород



Доступ к транспортным каналам (трасса М4, железная дорога)



Наличие у площадки внешней подготовленной инфраструктуры (водные ресурсы, водоотведение, газопровод, электроснабжение)



Получение льгот и субсидий (ТОСЭР)

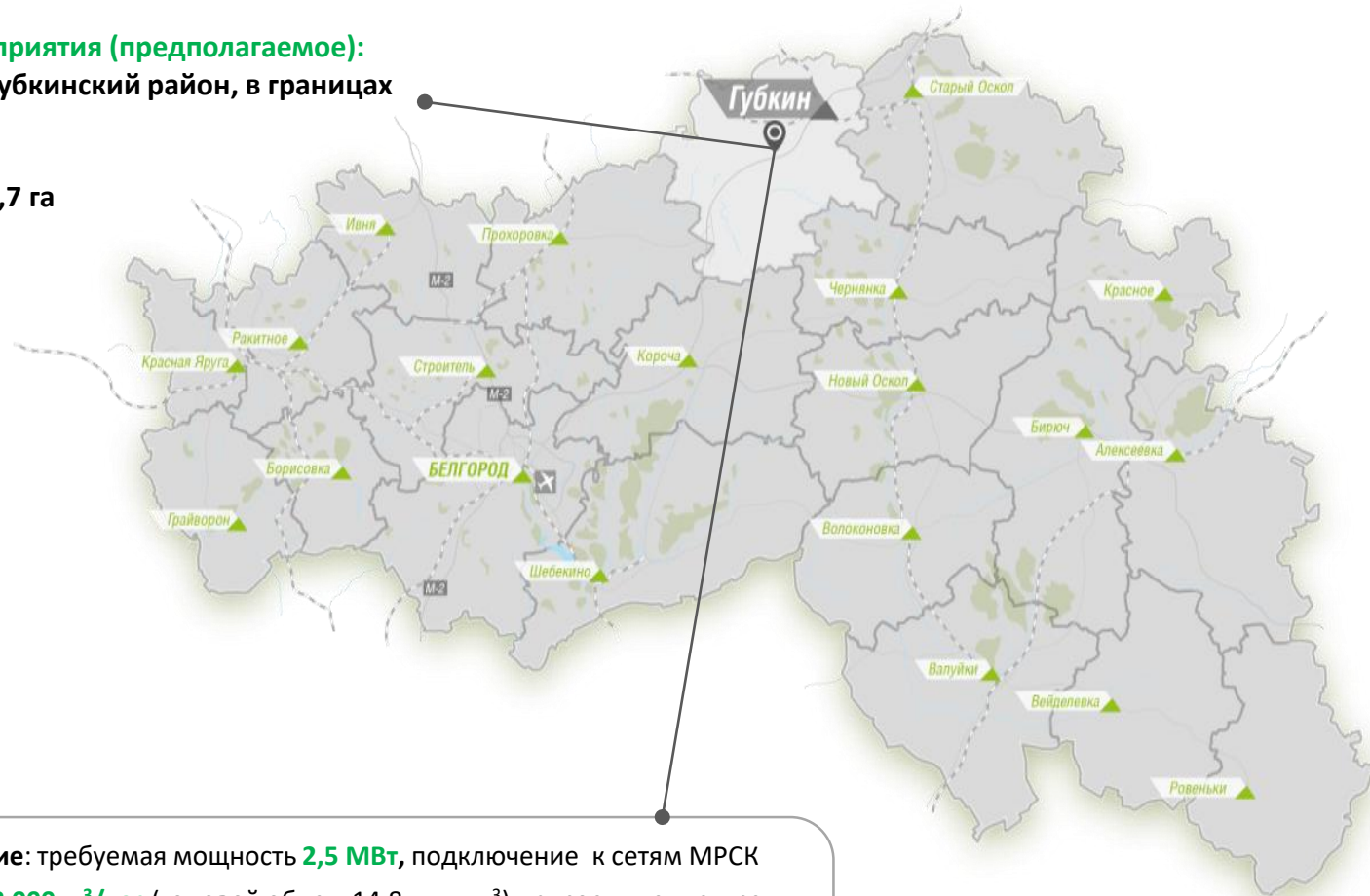


Выгодное географическое местоположение обусловлено близостью к ключевым ресурсам проекта: сырью, персоналу, транспортным каналам, подготовленной внешней инфраструктурой

## Расположение предприятия (предполагаемое):

Белгородская обл., Губкинский район, в границах ЗАО СП «Троицкое»

Размер площадки: 6,7 га



- **Электроснабжение:** требуемая мощность **2,5 МВт**, подключение к сетям МРСК
- **Газоснабжение:** **2 000 м³/час** (годовой объем 14,8 млн. м³) присоединение к сетям ОАО «Газпром газораспределение Белгород»
- **Водоснабжение:** **220 м³/сут.**
- **Водоотведение:** **184 м³/сут.**



# ПЕРСОНАЛ

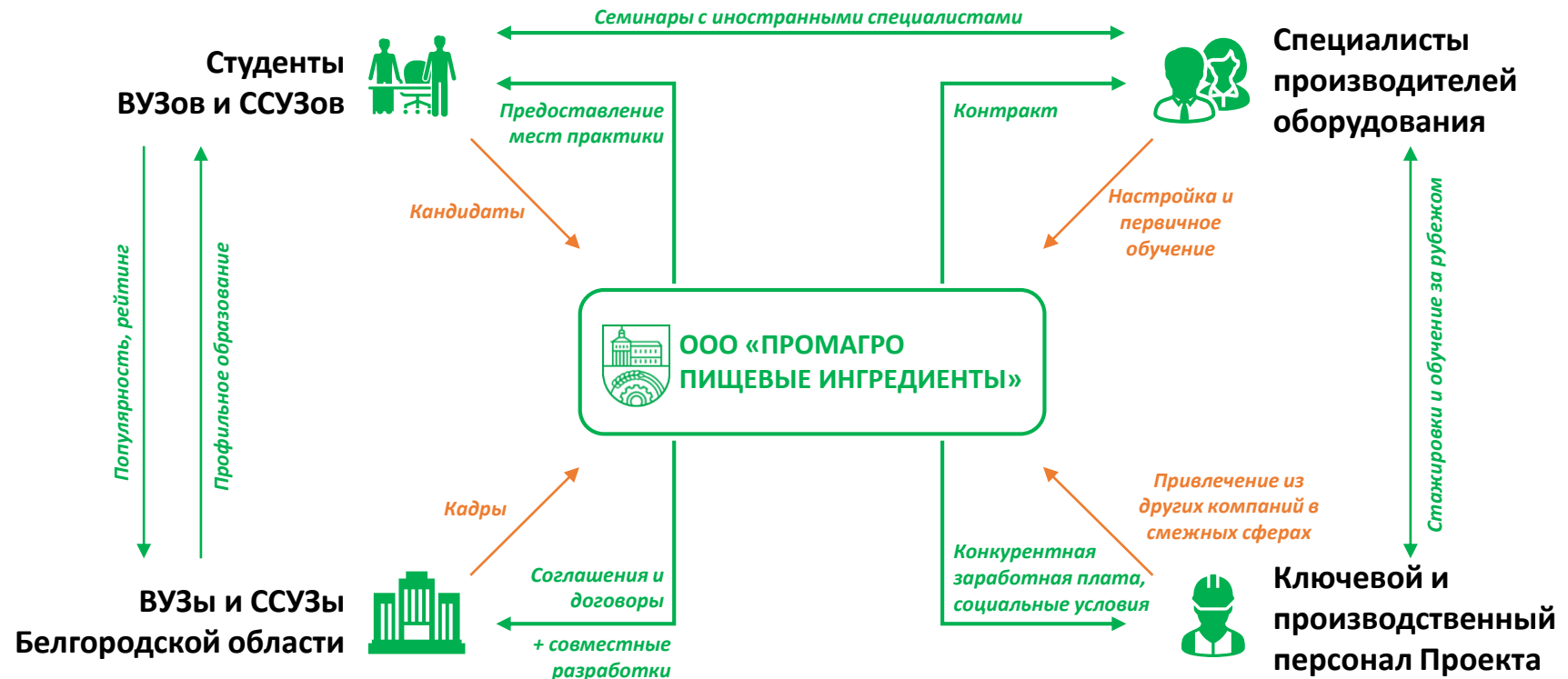


В ходе реализации Проекта планируется создать **127 рабочих мест**



Производственный персонал составляет более 80% всего кадрового состава Проекта, поэтому особое внимание следует уделять системе кадрового обеспечения и развития персонала

## Комплекс мер по развитию кадрового потенциала

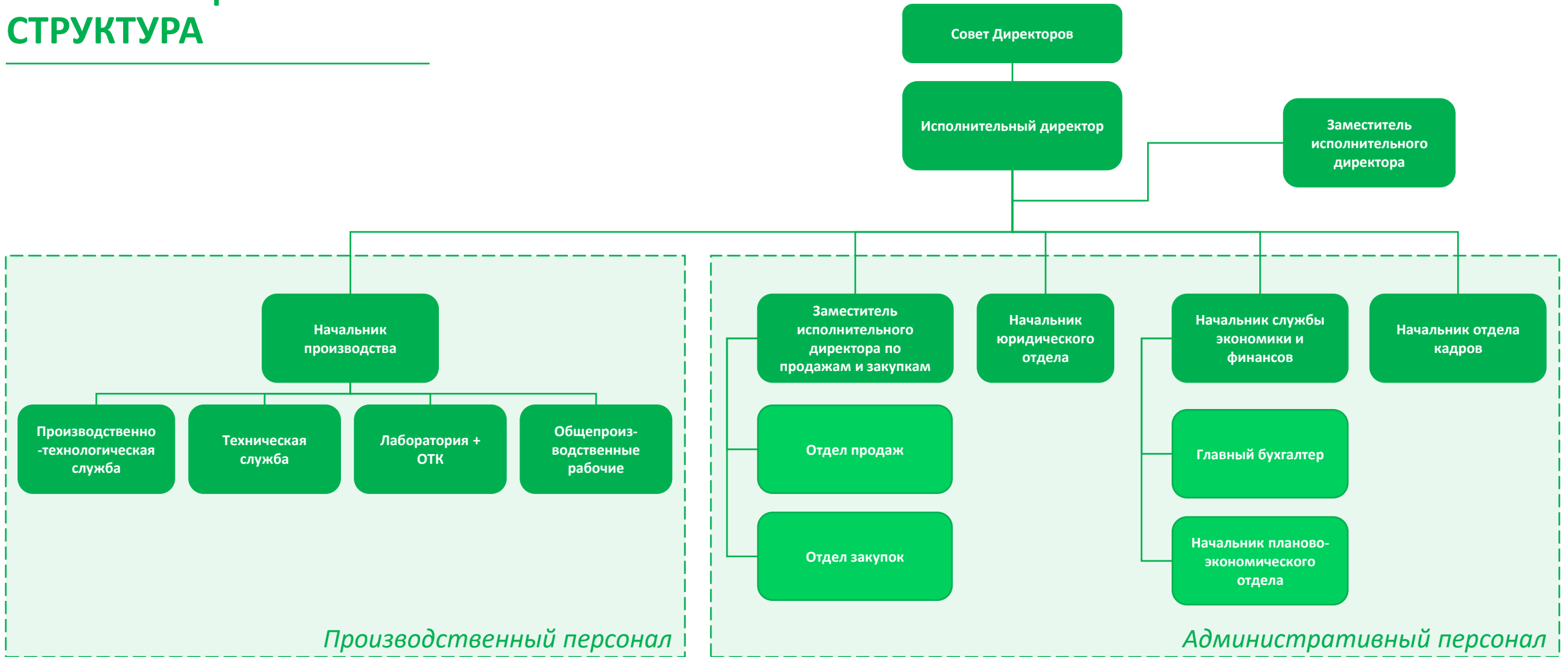


Ключевой персонал будет преимущественно привлекаться из компаний, которые связаны с технологиями производства масло-жировой/сахарной продукции



Организационная структура Проекта предполагается достаточно «плоской», что дает ей возможность быть гибкой и быстро адаптироваться к изменениям рыночной ситуации

## ОРГАНИЗАЦИОННАЯ СТРУКТУРА





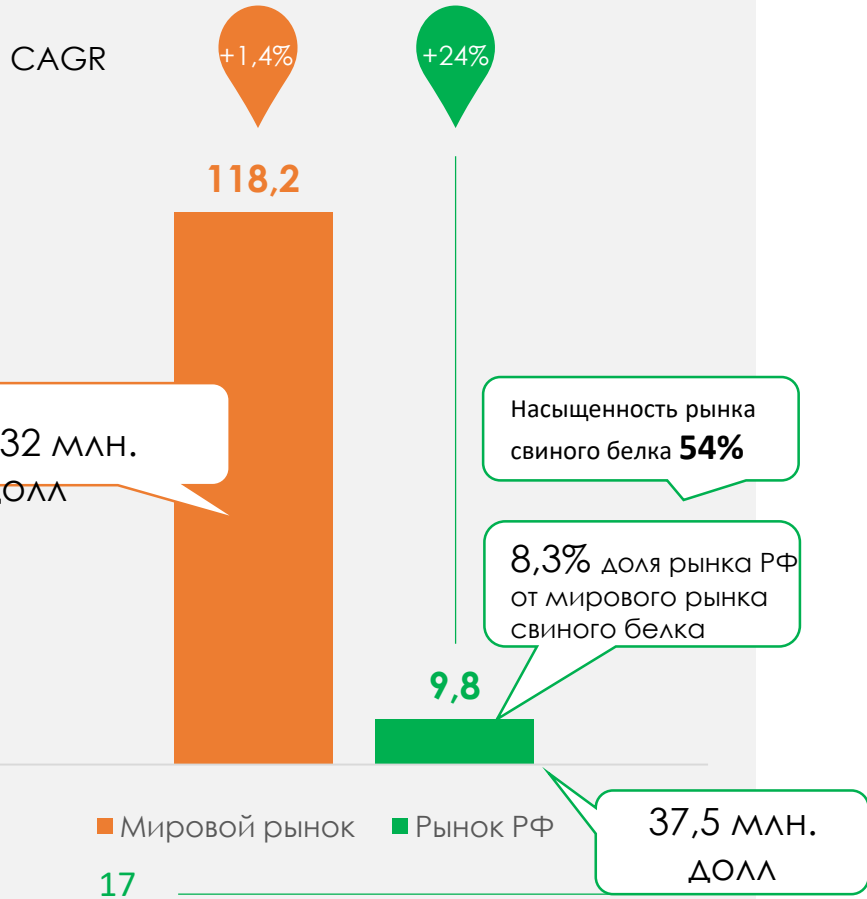


# МАРКЕТИНГ (1/5)

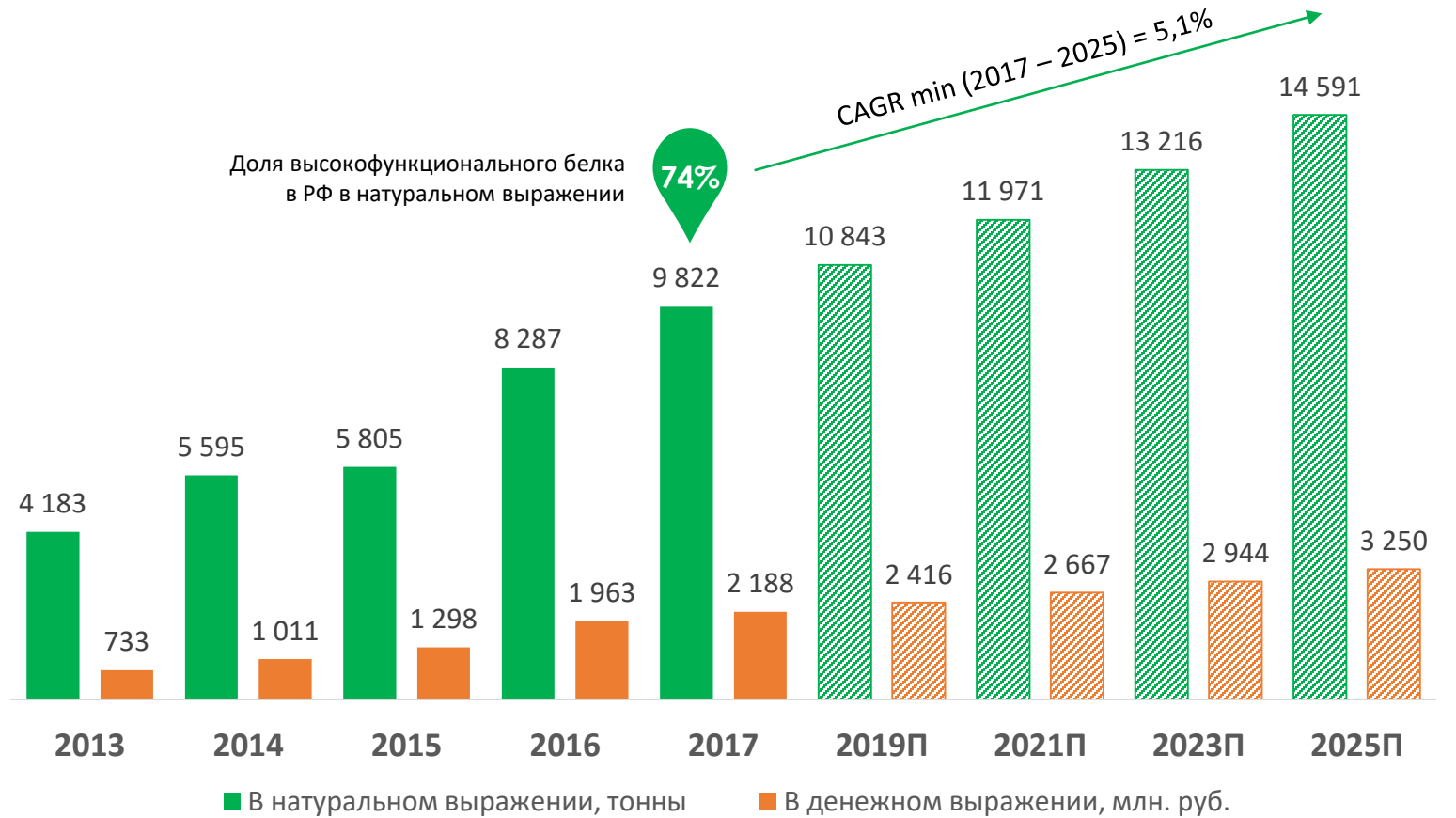


Рынок свиного белка в мире и России показывает увеличение, при этом в России более высокими темпами (24% ежегодно), в будущем рынок в России продолжит свой рост, но с более низкими темпами прироста (5,1% ежегодно)

Объемы рынка свиного белка в тыс. тонн, 2017



Объемы рынка свиного белка в России в натуральном выражении, тонны



## МАРКЕТИНГ (2/5)



Рынок свиного белка получил активное развитие за счёт:

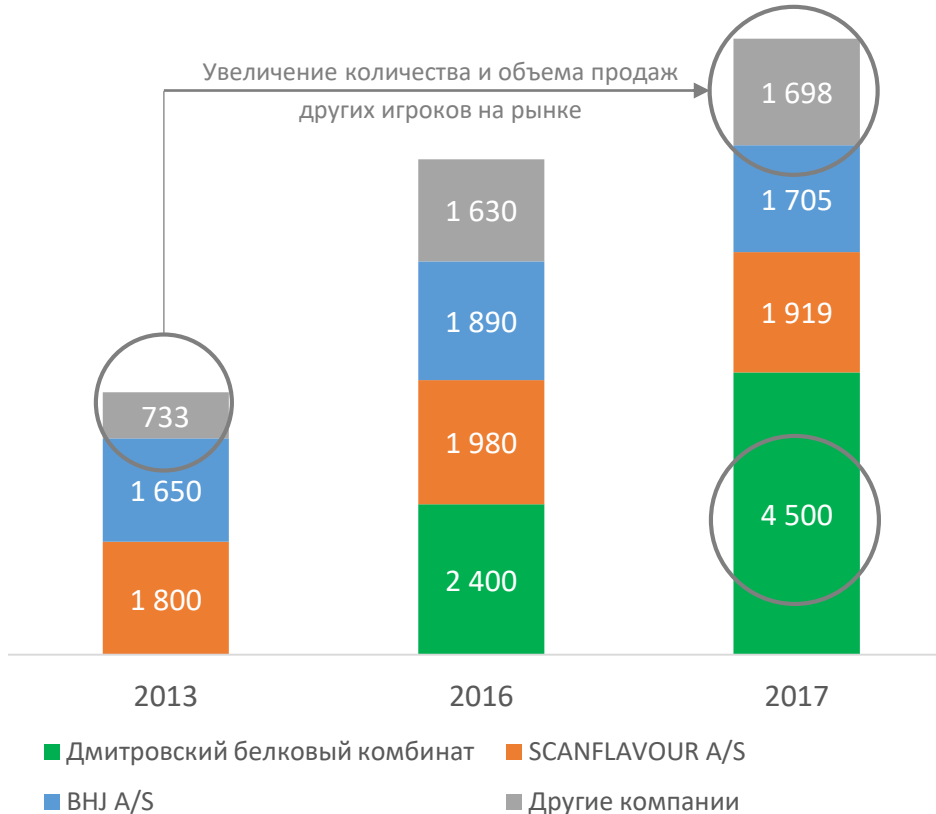
- 1) Увеличения производных рынков (рынки мясных полуфабрикатов, колбасных изделий – для высокофункциональных белков, рынок кормов для кошек и собак – для низкофункциональных белков)
- 2) Падения импорта соевого белка (товара-субститута)

Вход новых игроков и увеличение их объемов говорит о перспективности рынка

Дмитровский белковый комбинат – единственный отечественный производитель свиного белка, который производит только высокофункциональный белок. При этом на 2017 год в структуре рынка преобладает импорт, но ситуация в ближайшее время должна измениться из-за запрета импорта



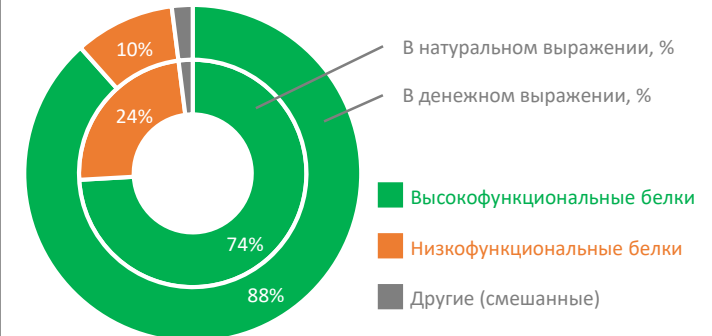
### Ключевые игроки на рынке и их объемы, тонны



### Доля импорта в натуральном выражении на 2017 год, %



### Распределение долей по типам белков, %





## Средние цены на белки по группам

**225-250** руб. с НДС/кг

*Высокофункциональные белки*

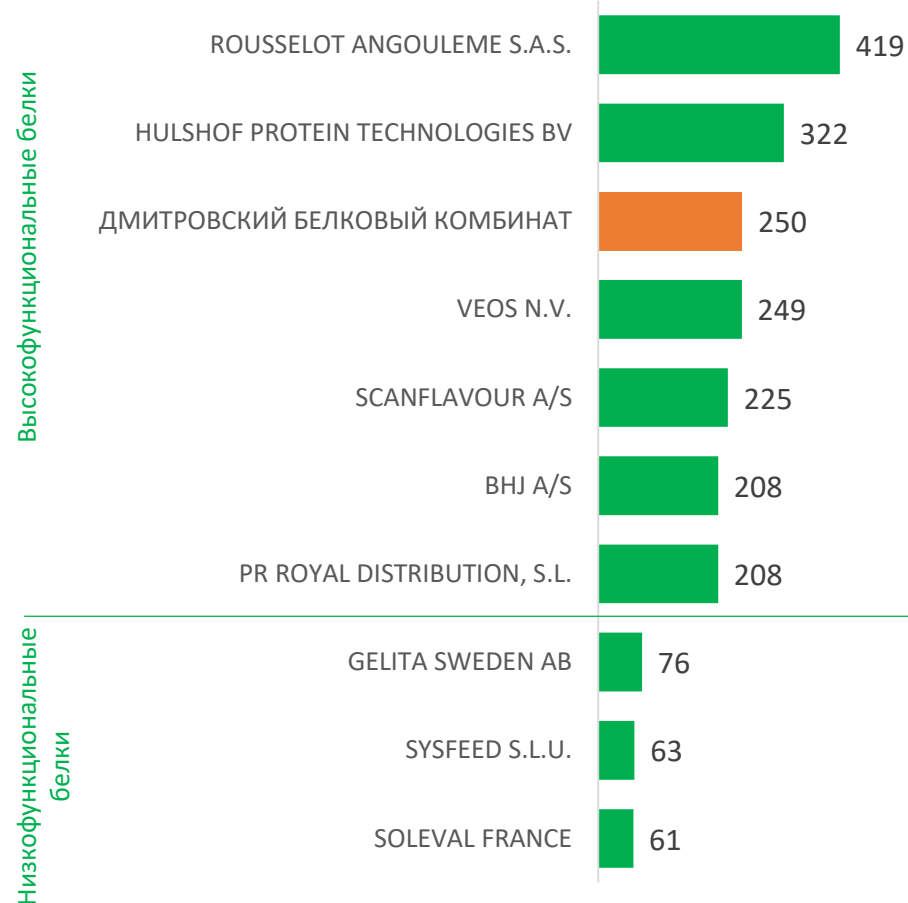
**60-75** руб. с НДС/кг

*Низкофункциональные белки*

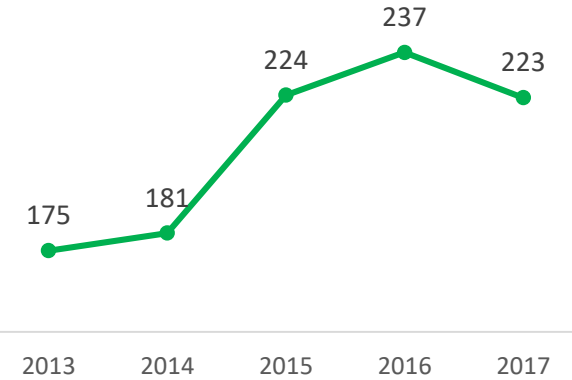
Цены на свиной белок колеблются ввиду изменения соотношения импортных цен и обменного курса, при этом наблюдается общая тенденция к увеличению цены из-за увеличения доли высокофункциональных белков



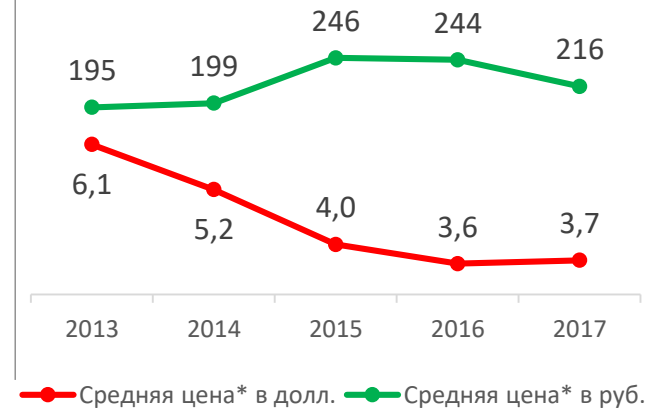
## Стоимость свиного белка основных производителей, руб./кг с НДС



## Средние цены, руб./кг с НДС



## Динамика изменения цен по импорту\*



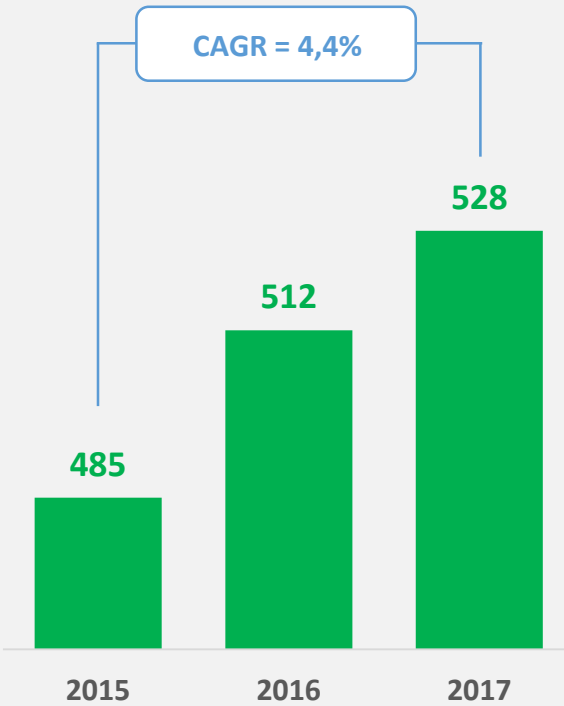
\* на основе анализа ключевых компаний-импортеров (SCANFLAVOUR A/S, BHJ A/S)



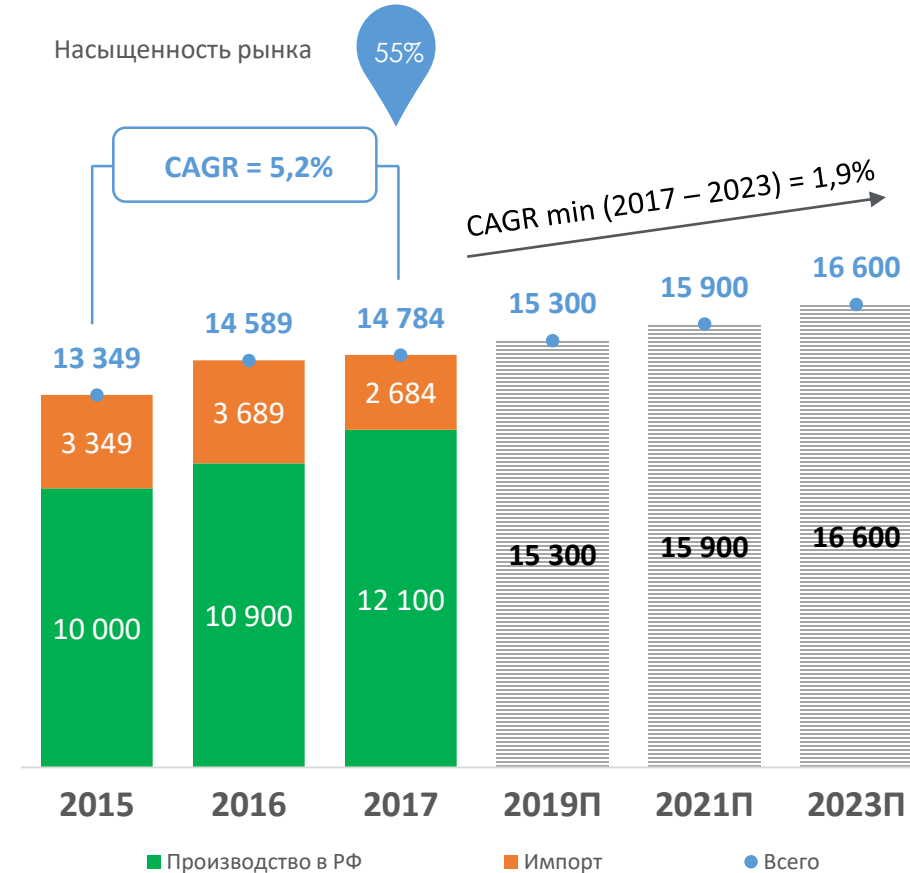
Российский рынок свиного пищевого топленого жира с 2015 по 2017 гг. показывал рост (+5,2% CAGR). Средние цены с 2015 по 2017 гг. практически не изменились, при этом 75% спроса составляют производители кормов для кошек и собак. В будущем рынок будет расти на +1,9% ежегодно, что связано с объемом роста производного спроса

Производный рынок для пищевого топленого свиного жира

Объем рынка кормов для кошек и собак, тыс. тонн



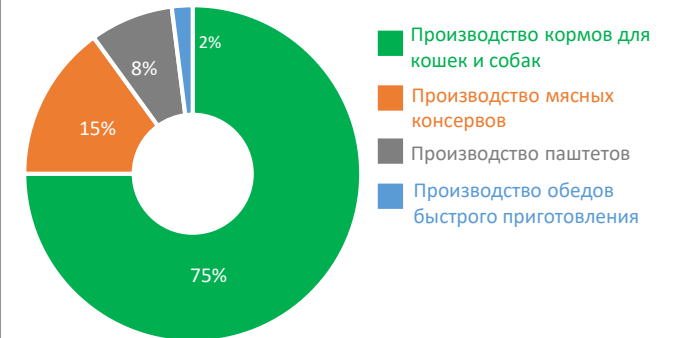
Объем рынка свиного пищевого топленого жира, тонны



Средние цены\*, руб./кг с НДС



Структура рынка свиного пищевого топленого жира по сегментам потребления в 2017г., %





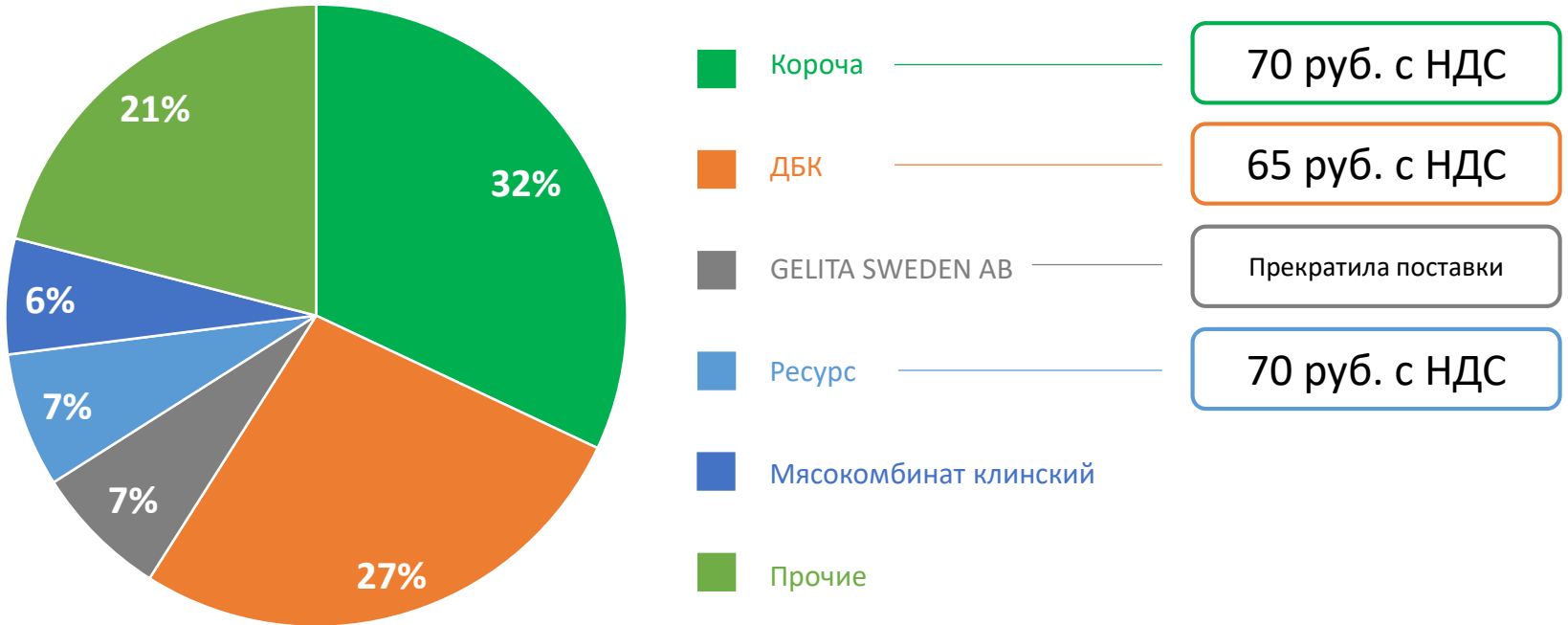
Рынок, несмотря на свой объем, является довольно консолидированным – ТОП-5 игроков занимают практически 80% рынка. Цены на пищевой топленый жир у основных игроков рынка составляем 65-70 руб. с НДС.

## Рынок свиного пищевого жира:

- 1) На рынке присутствует множество игроков, при этом не наблюдается высоких темпов прироста. Это говорит о том, что рынок прошел этап формирования
- 2) Ключевыми игроками являются отечественные производители, которые занимают первые строчки по объему производства
- 3) Доля рынка по экспорту – низкая (18,2% в натуральном выражении)
- 4) Введение ограничений на импорт пищевого топленого свиного жира сделает вакантным практически 1/5 рынка, поэтому будут происходить увеличения поставок существующими игроками/вхождение новых игроков на рынок

## Структура рынка по крупнейшим игрокам в 2017 г., в натуральном выражении, %

Стоимость свиного пищевого топленого жира основных производителей за кг, 2018 г.



ТОП-3 игрока занимают **66% объема рынка** в натуральном выражении, ТОП-5 игроков – практически **80%**



# РЫНКИ СБЫТА

## Основной продукт – СВИНОЙ БЕЛОК

### Основные сферы применения

- Вареные колбасные изделия, сосиски, сардельки;
- Полукопченые, варено-копченые колбасы;
- Вареные реструктурированные продукты из свинины, говядины и мяса птицы;
- Пельмени;
- Рубленые полуфабрикаты, гамбургеры, фарши;
- Мясные хлеба и паштеты

## Доп. продукт – СВИНОЙ ПИЩЕВОЙ ЖИР

### Основные сферы применения

- Корма для кошек и собак
- Мясные консервы
- Мясные паштеты
- Обеды быстрого питания

Рынок свиного белка находится еще на стадии формирования со средней степенью, поэтому большая часть продукции будет продаваться на внутренний рынок, при этом в среднесрочной перспективе можно развивать направление экспорта (до 20% от объема производства). Свиной жир активно импортируется в Европу, поэтому часть продукции можно направить на экспорт, при этом акцент продаж оставить на внутреннем рынке ввиду ограничения импорта

## Распределение объема продаж реализуемой продукции на 2022 год



\* включая производную продукцию: подстилка для животных, удобрения



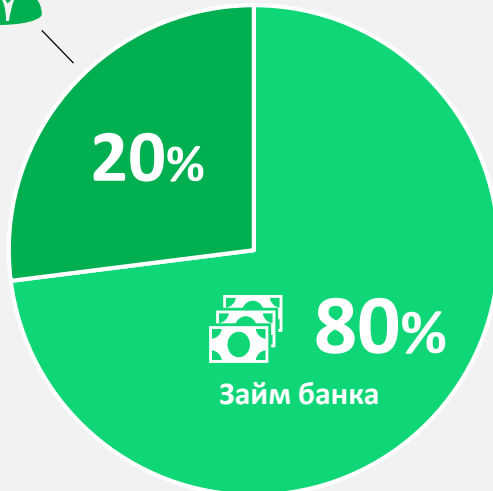
Базовый сценарий Проекта показывает, что Проект выходит на окупаемость чуть более, чем за 6 лет при капитальных затратах в размере 1 512 млн. руб.

## ФИНАНСОВО-ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ПОКАЗАТЕЛИ ПРОЕКТА



### Структура финансирования CAPEX проекта

Вклад инвестора



Показатели проекта		
IRR (за 10 лет)	%	23,0%
NPV (за 10 лет)	млн. руб	569 ₺
DPB (дисконтированный срок окупаемости)	лет	6,1
WACC (средневзвешенная стоимость капитала)	%	10,9%
Инвестиции в капитальные затраты без НДС	млн. руб	1 172 ₺

Источники и использование денежных средств на дату ввода в эксплуатацию с НДС					
Источники	млн.руб	Структура	Использование	млн.руб	Структура
Уставный капитал	0	0%	Оборудование	678	45%
Займ от учредителя	271	18%	Здания и сооружения	428	28%
Возврат НДС	184	12%	Прочие инвестиции	250	17%
			Оборотный капитал	156	10%
Кредит на капекс	1 056	70%			
<b>Итого</b>	<b>1 512 ₺</b>	<b>100%</b>	<b>Итого</b>	<b>1 512 ₺</b>	<b>100%</b>



# КЛЮЧЕВЫЕ ФИНАНСОВЫЕ ПОКАЗАТЕЛИ ПРОЕКТА



## Отчет о прибылях и убытках

Млн. руб.	2018	2019	2020	2021	2022	2023	2024	2025	2026	2027
<b>Отчет о прибылях и убытках</b>										
Выручка	0	0	668	1 457	1 483	1 509	1 536	1 564	1 592	1 620
Себестоимость	0	0	-390	-849	-880	-912	-946	-977	-1 002	-1 028
Валовая прибыль	0	0	278	608	603	597	590	587	590	592
Валовая прибыль, %	0%	0%	42%	42%	41%	40%	38%	38%	37%	37%
Коммерческие расходы <sup>2</sup>	0	0	-19	-41	-42	-43	-44	-45	-46	-47
Общехозяйственные и административные расходы	-14	-34	-66	-85	-88	-91	-94	-97	-100	-103
Прочие операционные доходы (расходы)	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
<b>EBITDA</b>	<b>-14</b>	<b>-34</b>	<b>193</b>	<b>482</b>	<b>473</b>	<b>462</b>	<b>451</b>	<b>444</b>	<b>444</b>	<b>443</b>
EBITDA, %	0%	0%	29%	33%	32%	31%	29%	28%	28%	27%
Амортизация	0	0	-64	-96	-96	-96	-96	-96	-96	-96
Операционная прибыль	-14	-34	129	386	376	366	355	348	347	346
Операционная прибыль, %	0%	0%	19%	26%	25%	24%	23%	22%	22%	21%
Процентные расходы	-1	-26	-56	-47	-33	-12	0	0	0	0
Процентные доходы	0	0	1	7	14	14	15	15	16	16
Прочие доходы (расходы)	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Налог на прибыль	0	0	0	-17	-18	-18	-48	-47	-47	-47
Чистая прибыль	-15	-60	74	329	339	349	322	316	316	315
Чистая прибыль, %	0%	0%	11%	23%	23%	23%	21%	20%	20%	19%

## Бухгалтерский баланс

Млн. руб.	2018	2019	2020	2021	2022	2023	2024	2025	2026	2027
<b>Баланс</b>										
<b>Активы</b>										
Денежные средства	5	5	14	244	253	275	691	1 102	1 513	1 924
Дебиторская задолженность	0	14	28	126	130	134	139	143	146	150
Запасы	0	0	135	195	203	210	218	225	231	237
Основные средства	23	1 016	1 102	1 011	915	819	722	626	530	434
<b>Итого активы</b>	<b>28</b>	<b>1 035</b>	<b>1 280</b>	<b>1 576</b>	<b>1 501</b>	<b>1 438</b>	<b>1 770</b>	<b>2 095</b>	<b>2 420</b>	<b>2 744</b>
<b>Пассивы</b>										
Кредиторская задолженность	4	4	97	403	413	422	432	442	450	460
Краткосрочные обязательства	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Долгосрочные обязательства	0	842	920	581	157	0	0	0	0	0
Уставный капитал	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Займ от учредителя	39	264	264	264	264	0	0	0	0	0
Нераспределенная прибыль	-15	-75	-1	328	667	1 016	1 338	1 654	1 969	2 284
<b>Итого пассивы</b>	<b>28</b>	<b>1 035</b>	<b>1 280</b>	<b>1 576</b>	<b>1 501</b>	<b>1 438</b>	<b>1 770</b>	<b>2 095</b>	<b>2 420</b>	<b>2 744</b>



# КЛЮЧЕВЫЕ ФИНАНСОВЫЕ ПОКАЗАТЕЛИ ПРОЕКТА



## Отчет о движении денежных средств

Млн. руб.	2018	2019	2020	2021	2022	2023	2024	2025	2026	2027
<b>Отчет о движении денежных средств</b>										
<b>Операционная деятельность</b>										
Чистая прибыль	-15	-60	74	329	339	349	322	316	316	315
в т.ч. процентные доходы/расходы	-1	-26	-55	-40	-19	2	15	15	16	16
Амортизация	0	0	64	96	96	96	96	96	96	96
<b>Операционный поток</b>	<b>-15</b>	<b>-60</b>	<b>138</b>	<b>425</b>	<b>435</b>	<b>446</b>	<b>418</b>	<b>412</b>	<b>412</b>	<b>411</b>
Изменение в оборотном капитале	4	0	0	148	-2	-2	-2	-1	-0	-0
<b>Чистый операционный поток</b>	<b>-11</b>	<b>-60</b>	<b>138</b>	<b>573</b>	<b>434</b>	<b>443</b>	<b>416</b>	<b>411</b>	<b>412</b>	<b>411</b>
<b>Инвестиционная деятельность</b>										
Приобретение основных средств	-23	-993	-151	-5	0	0	0	0	0	0
Поступления от продажи основных средств										
<b>Инвестиционный поток</b>	<b>-23</b>	<b>-993</b>	<b>-151</b>	<b>-5</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>
<b>Свободный денежный поток</b>	<b>-34</b>	<b>-1 053</b>	<b>-13</b>	<b>568</b>	<b>434</b>	<b>443</b>	<b>416</b>	<b>411</b>	<b>412</b>	<b>411</b>
<b>Финансовая деятельность</b>										
Поступление краткосрочных кредитов и займов										
Погашение краткосрочных кредитов и займов										
Поступление долгосрочных кредитов и займов	0	877	225	0	0	0	0	0	0	0
Погашение долгосрочных кредитов и займов	0	-35	-147	-339	-424	-157	0	0	0	0
Взнос в уставный капитал	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Поступление займа от учредителя	39	232	0	0	0	0	0	0	0	0
Погашение займа от учредителя	0	-7	0	0	0	-264	0	0	0	0
<b>Финансовый поток</b>	<b>39</b>	<b>1 067</b>	<b>78</b>	<b>-339</b>	<b>-424</b>	<b>-421</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>
<b>Изменение денежных средств</b>	<b>5</b>	<b>14</b>	<b>65</b>	<b>229</b>	<b>10</b>	<b>22</b>	<b>416</b>	<b>411</b>	<b>412</b>	<b>411</b>
Денежные средства на начало периода	0	5	5	14	244	253	275	691	1 102	1 513
Денежные средства на конец периода	5	5	15	244	253	275	691	1 102	1 513	1 924

# РИСКИ ПРОЕКТА



Большая часть рисков Проекта **принимается**, что говорит о том, что необходимо их постоянно отслеживать и оперативно реагировать на изменения.

При этом многие риски могут **управляться** и **минимизироваться**, что говорит о возможности влияния команды Проекта на успешность реализации Проекта

При принятии решения о выходе на рынок необходимо подготовить подробный план управления рисками, т.к. ключевые риски имеют средний и высокий уровень влияния



## КЛЮЧЕВЫЕ РИСКИ ПРОЕКТА

## УПРАВЛЕНИЕ РИСКАМИ



**Отказ в инвестиционном кредитовании проекта**



**Управление риском:** взятие займов в ФРМ и ФРМ, кредитование в альтернативных банках



**Отсутствие собственных средств в размере 20% от стоимости проекта**



**Принятие риска/управление риском:** перенос срока старта проекта



**Вхождение новых конкурентов на рынок**



**Принятие риска/управление риском:** на прединвестиционной стадии – анализ конкурента и внесение изменений по выходу на рынок/продукции/специфике продукции, на последующих фазах – корректировка продукта, создание сильного коммерческого отдела, создание сильного бренда



**Санкции на поставку оборудования**



**Принятие риска:** ускоренная реализация Проекта



**Увеличение сроков поставки оборудования**



**Минимизация и нивелирование риска:** применение санкций по договорным отношениям, переход к альтернативным поставщикам



**Увеличение и срыв сроков СМР**



**Минимизация риска/управление риском:** правильный выбор ген. подрядной организации и контроль всех этапов строительства. Применение санкций по договорным отношениям, смена подрядной организации.



**Сложности покупки сырья/продажи продукции**



**Управление риском:** заключение долгосрочных контрактов, установление партнерских отношений, создание сильного коммерческого отдела и отдела закупок



Низкий уровень риска



Средний уровень риска



Высокий уровень риска