БИЗНЕС -ПЛАН

Добыча угля

г.********– 2019 г.**

Содержание

1. Резюме проекта
2. Цели проекта и характеристика рынка
3. Конкурентное окружение
4. Стратегия реализации проекта, номенклатура товаров
5. Маркетинговый план
6. Персонал и кадровая политика
7. Инвестиционный план
8. Плановые расходы бизнеса, налогообложение
9. Ценообразование
10. План продаж
11. Финансово-экономическое обоснование, выводы по эффективности проекта
12. Анализ рисков и рекомендации по их снижению

1. Резюме проекта

Срок проекта: 24 мес.

Дата начала проекта: 01.02.2019 г.

Основная валюта проекта: Гривна (грн.)

Дополнительная валюта проекта: Доллар (USD)

Курс на момент ввода данных: 1 $ USD = 28.120 грн.

Необходимая сумма инвестиций перед началом продаж: ******* грн.

Первоначальный баланс бизнеса: принят за «0»

Кредиты, займы и другие вложения на начало проекта для целей расчётов: отсутствуют.

Предполагаемый источник финансирования проекта: вложения инвестора.

Дата начала продаж: с 01.10.2019 г.

Срок окупаемости проекта: ******* мес.

2. Цели проекта и характеристика рынка

Целью данного проекта является организация бизнеса по добыче угля марки ГП в Луганской области с целью удовлетворения высокого спроса на данный продукт и получения учредителями финансово-экономической выгоды от работы предприятия. В качестве целевой аудиторией покупателей для нашей компании планируются сахарные заводы, предприятия металлургической и строительной промышленности, дистрибьюторы, которые продают уголь в розницу и т.п.

Угледобывающая промышленность Украины стоит на четвертом месте в Европе (бесспорными лидерами являются Россия, Германия и Польша), и это дает ей статус одного из главных производителей данного товара в мире. Если говорить о том, каковы запасы угля в Украине, то эксперты утверждают, что в этой стране находится четыре процента от мировых запасов твердого топлива, а количество

потенциальных доказанных резервов достигает отметки 33,9 миллиардов. Более того, данного количества достаточно для того, чтобы поддерживать добычу угля на том, уровне, на котором он находится сейчас, в течение практически 400 лет.

Каменный уголь в Украине добывается в двух бассейнах: Донецком и Львовско-Волынском (Днепровский бассейн, в основном, специализируется на добыче бурого угля). Общие запасы твердого топлива распределены между этими двумя бассейнами крайне неравномерно: Донецкий располагает 98% от всего количества, а Львовско-Волынский – всего 2%. Донецкий бассейн является самым большим в стране, а его запасы достигают 240 миллиардов тонн каменного угля. Здесь находятся практически все марки угля в Украине, а именно: антрацит, небольшая часть коксующегося угля, газовый.

Твердое топливо, которое добывается в данном бассейне, отличается высоким содержанием серы, большой теплотой сгорания и повышенной зольностью.

Уголь является одним из самых главных потенциалов Украины не только благодаря большим его запасам на нашей территории, а и тому, что он практически незаменим для работы предприятий многих других отраслей промышленности. Именно газовый уголь является основой для энергетического сырья в металлургии, медицине и промышленности. Более того, уголь жизненно необходим для таких столпов отечественной экономики, как металлургия и производство строительных материалов. На сегодня металлурги обеспечивают не менее 25-27% от всего объема валютной выручки страны. А ГМК составляет около трети всей отечественной промышленности. Соответственно, от бесперебойной работы металлургических предприятий напрямую зависят не только поступления в бюджет, но и стабильность национальной валюты. Строительная отрасль остается одним из драйверов украинской экономики. В частности, если промышленное производство за январь-сентябрь этого года в целом выросло на 1,8%, то строительная отрасль показала прирост в 2,2%.

Отопление твердым топливом известно человеку тысячелетиями. А сейчас, когда цена на жидкие углероды и газ нестабильны, поставка их часто

проблематична, отопление углем вновь выходит на лидирующие позиции. Расширению использования твердого топлива способствует и развитие систем отопления.

Современное оборудование обладает высокими эксплуатационными характеристиками, предусматривают автоматическое поддержание процесса, может длительное время работать на одной загрузке без участия человека, обеспечивает высокий уровень пожарной безопасности и сохранения окружающей среды.

Каменный газовый уголь обладает следующими преимуществами, делающими его очень распространенным:

1) Имеет сравнительно невысокую плотность, что помогает при разжигании. Часто эту марку применяют, чтобы разжечь более плотный и плохо разжигаемый антрацит.

2) Способен гореть длительное время и поддерживать высокую теплоотдачу.

3) Высокую пожарную безопасность. Чтобы уголь загорелся, требуется приложить усилия, это защищает от случайного возгорания.

4) Доступность. Это топливо добывается в огромных объемах и поставляется без ограничений. Транспортировка и хранение не требует специальных сооружений типа трубопроводов и газопроводов, емкостей.

5) Экономичность. В сравнении со всеми используемыми системами отопления твердое топливо сохраняет самую низкую стоимость килокалории.

Украинская энергетика достаточно долго использовала для маневровой мощности на ТЭС уголь антрацит, добываемый в основном на Донбассе. Но после российской агрессии все шахты с углем марки «А» (антрацит) остались на оккупированной территории. И Украине пришлось выбирать между перестройкой блоков на марку «Г» (добывает Украина и Польша) или покупать на мировом рынке антрацит. Таким образом, уже несколько лет продолжается процесс переоборудования блоков под газовый уголь, и перед Украиной встала новая проблема: необходимо быстрыми темпами нарастить добычу газового угля, потому что ощущается его дефицит.

3. Конкурентное окружение

На сегодняшний день, в условиях сложившейся в Украине политической обстановки, возник дефицит угля, как сравнительно экономичного топлива. Украине приходится пользоваться в том числе и импортным углем, что соответственно ведет к его удорожанию для конечного потребителя. При этом спрос на газовый уголь только увеличивается, как со стороны промышленных предприятий, так и среди населения, которое отапливает свои дома углем. Что только усугубляет проблему обеспечения этим видом топлива украинские предприятия и частников.

С точки зрения геологии, большинство пластов данного типа твердого топлива являются маломощными (их толщина приблизительно составляет 0,6-1,5 м), которые залегают сравнительно глубоко (приблизительно на 1 000 – 1 300 м) и характеризуются как взрывоопасные из-за высокого содержания газа в породах данного типа твердого топлива. Из-за взрывоопасности, добыча украинского угля – это сложная задача как с технологической, так и экологической точек зрения, поэтому берутся за это дело далеко не все компании, а купить уголь в Украине по доступной цене можно далеко не у всех поставщиков. Рыночная стоимость колеблется от 2500 грн/т. до 4000 грн./т.

Оцениваемая площадь для добычи угля нашим предприятием выделена в Луганской обл. По предварительным оценкам, лицензионные запасы угля на планируемой рабочей территории 230 тысяч тонн. На данной территории шахт вблизи не расположено, что обусловлено достаточно большим углом его залегания, за работу с которым недостаточно опытный специалист не возьмется. Кроме того, даже в близко расположенных областях имеется достаточное количество потенциальных покупателей (например, предприятия металлургической промышленности в Днепропетровской области).

Таким образом, учитывая дефицит угля в нашей стране, в том числе и марки ДГ, фактор конкуренции в организации сбыта на угледобывающем предприятии отходит на второй план.

4. Стратегия реализации проекта, номенклатура товаров

Данный бизнес-план разработан непосредственно для оценки эффективности бизнеса, который планирует реализовывать предприятие ООО «******». На данный имеются следующие предпосылки для сложений в данный проект и его развития.

1) Нами проведен анализ территорий угля марки ДГ и выделена для разработки площадь с очень качественным углем по пласту L5 и L3 в районе села Мирная Долина Попаснянского района Луганской области, Украина.

2) Уголь, подлежащий добыче, имеет следующие характеристики:

- марка ДГ (длиннопламенный газовый);
- выход летучих 30,4%;
- зольность 5-7%;
- влага 5,4%;
- сера 1,7-1,8%;
- удельная теплота сгорания 32,6 мДж/кг;
- низшая теплота сгорания - 23,3 мДж/кг;
- температура плавления золы – 1220 градусов;
- мощность пласта (средняя) - 0,83 м;
- угол залегания пласта 65-75 градусов
- годный уголь начинается на 8-10 метре
- пласт подлежит вскрытию.

Проектируемая площадка находится: до асфальтированной дороги - 100 м, до источника электроэнергии - 150 м.

Для начала функционирования компании понадобятся следующие документы: геологическое заключение; технико-экономическое обоснование; протокол ГКЗ; проект строительства, вскрытия и подготовка; экспертиза проекта; ОВОС; горный отвод (акт); -предварительное согласование земельного отвода.

После получения специального разрешения (лицензии) на проведение работ по добыче угля (ориентировочно до февраля 2019 года), планируется начало подготовительного к добыванию этап длительностью около 8 месяцев.

Перед началом работ по добыче необходимо будет подготовить следующее:

- оформить землю под строительство административно-хозяйственных зданий;
- заказать проект нетипового строительства шахты;
- вскрыть пласт 2-мя наклонным стволами и подготовить запасы к выемке;
- организовать подвод электроэнергии;
- приобрести оборудование и материалы.

Так же для работы необходимо будет организовать ежедневные перевозки сотрудников на рабочее место, а также транспортировку самой продукции на станцию ж/д, которая находится в пределах 6 км от места разработки.

Количество добываемого угля в первые месяцы будет составлять минимум от 1500 тонн, с увеличением в последующие до полной мощности в 3000 тонн. Таким образом, ежедневно будет добываться минимум 50 тонн. На нас так же будут возложены затраты по их транспортировке к ж/д вагонам, где так же необходимо будет делать оплату за их уборку и подачу.

Для проживания рабочих выделено общежитие в г.Лисичанск на 60 человек. Кроме того, для организации управления предприятием будет арендован меблированный офис площадью 25 м.кв. в том же городе.

5. Маркетинговый план

С учетом того, что наша компания будет ориентирована на оптовые поставки, а значит в основном на крупные промышленные предприятия, особое внимание уделять рекламной кампании нет. Поиск покупателя и установление с ним договорных отношений будет осуществляться менеджером по работе с клиентами и директором. При этом в приоритете будет заключение долгосрочных договором

на поставку. А высокий спрос на уголь в нашей стране обеспечивает нам достаточное количество каналов для сбыта, поэтому не необходимости нести дополнительные затраты по рекламе. В перспективе возможно создание сайта.

6. Персонал и кадровая политика

Добывание угля будет организовано с двумя шахтными стволами. На каждом из них будет работать по 4 бригады из 7 человек: лебедчик, помощник лебедчика, грузчик и 4 горнорабочих очистного забоя. Работы будут вестись круглосуточно (по три смены). Итого, на производстве будет задействовано 56 человек. Заработная плата за месяц будет начисляться исходя из объемов добытого угля. Ориентировочная ставка: 400грн./1 тонну. А потом между штатным составом рабочих данная сумма будет распределяться согласно коэффициентам сложности.

На подготовительном (инвестиционном) этапе будут задействованы только 24 рабочих с окладной системой оплаты труда.

Для административной работы в офисе понадобится директор, бухгалтер, инженер по охране труда и менеджер по работе с клиентами. Для данных сотрудников будет предусмотрена окладная система оплаты труда.

План по персоналу

Должность	Кол-во	Зарплата (грн.)	Платежи
Управление			
Директор	1	*	Ежемесячно, весь проект
Бухгалтер	1	*	Ежемесячно, весь проект
Инженер по охране труда	1	*	Ежемесячно, с 10 по 24 мес.
Менеджер по работе с клиентами	1	*	Ежемесячно, с 10 по 24 мес.
Производство			
Лебедчик	8	*	Ежемесячно, с 10 по 24 мес.
Помощник лебедчика	8		Ежемесячно, с 10 по 24 мес.
Грузчик	8		Ежемесячно, с 10 по 24 мес.
Горнорабочий очистного забоя	32		Ежемесячно, с 10 по 24 мес.
Горнонорабочие на подготовительный период	24	*	Ежемесячно, с 1 по 8 мес.

Всего : 60 чел. (начиная с 10 месяца проекта)

7. Инвестиционный план

Для целей формирования данного бизнес-плана инвестиционные вложения на протяжении подготовительного периода проекта (с 01.02.2019 по 31.08.2019) условно разбиты на первые 3 месяца, а последующие 5 месяцев предполагается реализация строительных и прочих организационных работ для подготовки к началу производства.

Перечень этапов инвестирования

Название	Стоимость, грн	Стоимость, USD	Период (условно)
Получение специального разрешения	*	*	Февраль 2019
Оформление аренды земельного участка	*	*	Февраль 2019
Проект вскрытия и отработки месторождения	*	*	Февраль 2019
Подвод электричества к объектам (с документацией)	*	*	Февраль 2019
Ремонт общежития, закупка мебели и белья	*	*	Февраль 2019
Покупка компрессоров воздушных винтовых (2 шт)	*	*	Февраль 2019
Покупка лебедок тяговых (2 шт+1 резерв)	*	*	Февраль 2019
Покупка каната 15,5-17 мм (1000 м)	*	*	Февраль 2019
Отбойные молотки (50 шт), 200 пик, 200 пружин	*	*	Февраль 2019
Оформление горного отвода	*	*	Февраль 2019
Кабельная продукция	*	*	Февраль 2019
Воздухопроводные трубы 50 мм (500 м) и высоконапорный шланг	*	*	Февраль 2019
Лесоматериалы кругляк 4 м (100 кубов), диаметр 14-20 мм	*	*	Март 2019
Покупка бруса необрезного 4 м (1000 шт)	*	*	Март 2019
Покупка доски необрезной 30 мм 3-4 м (1000 шт)	*	*	Март 2019
Металл (трубы, уголки) для строительства эстакад 2 тонны	*	*	Март 2019
Ресиверы высокого давления 2*10, 12 м.куб.	*	*	Март 2019
Строительство шеек по 25 м (стволов и поверхностных строений)	*	*	Апрель 2019
Покупка трансформатора	*	*	Апрель 2019
Покупка насосов со станциями управления (2 шт)	*	*	Апрель 2019

Покупка 80 листов металла на полурештаки (1,25*4 м)	*	*	Апрель 2019

Кроме вышеперечисленных затрат, к необходимой сумме инвестиций (до момента начала продаж) так же прибавляются ежемесячные постоянные затраты. Детальней это будет указано в отчете «Кеш-фло» и выводах по проекту.

8. Плановые расходы бизнеса, налогообложение

При расчетах данного проекта учтены следующие планируемые постоянные ежемесячные расходы бизнеса:

Общие расходы

Название	Сумма (грн. в месяц)	Платежи (по месяцам проекта)
Управление		
Аренда офиса (41 м.кв)	*	Ежемесячно, весь проект
Электроэнергия и коммунальные (офис)	*	Ежемесячно, весь проект
Канц. и хоз. товары (офис)	*	Ежемесячно, весь проект
Интернет и моб. связь (офис)	*	Ежемесячно, весь проект
Налог на прибыль	*	С 10 по 24 мес. (в 9-м происходит покрытие убытков предыдущих 8 месяцев)
Налоги на ФОТ (ЕСВ)	*	Ежемесячно, весь проект (от суммы начисленной и выплаченной окладной и сдельной зарплаты)
Производство	*	
Аренда и содержание общежития для работников шахт	*	Ежемесячно, с 9 по 24 мес.
Доставка работников к месту работы	*	Ежемесячно, с 9 по 24 мес.
Аренда и содержание общежития для работников (в подготовительном периоде)	*	Ежемесячно, с 1 по 8 мес.
Доставка работников к месту работы (в подготовительном периоде)	*	Ежемесячно, с 1 по 8 мес.
Аренда погрузчика (ежедневно 1000грн в день)	*	Ежемесячно, с 9 по 24 мес.
Аренда погрузчика на подготовительный период (4 раза в месяц, в подготовительном периоде)	*	Ежемесячно, с 1 по 8 мес.

Прямые расходы на 1 т Угля марки ДГ

Наименование	Расход на 1 тонну	(грн.)	Примечания
Материалы и комплектующие		*	
Лес для крепления	*	*	На 1000 т расход 45 кубов. Средняя цена за куб 2000 грн.
Погрузка и транспортировка к ж/д вагонам	*	*	Из расчета 50 грн за погрузку и 150 за перевозку 1 тонны
Расходные материалы (ГСМ) для содержания оборудования	*	*	Из расчета 3500 в месяц при добыче 3000 тонн в месяц
Расходы на воду	*	*	Из расчета 45кубов в месяц при добыче 3000 тонн в месяц. Стоимость 1 куба 42,5руб (17,43грн)
Расходы на электроэнергию	*	*	Стоимость 1 кВт а 4,65руб (1,9грн)
Уборка и подача ж/д вагона	*	*	С1 вагон вмещает 70 тонн, стоимость 1 вагона 500 грн.
Сдельная зарплата	*	*	**0,00**
Всего	*	*	**0,00**

9. Ценообразование

Минимальная планируемая цена реализации, с учетом текущих рыночных цен, для целей расчета данного бизнес-проекта взята 2500 грн. за тонну угля. При этом мы руководствовались принципом незавышения плановых доходов бизнеса.

10. План продаж

При нормальной производственной загрузке нормальное количество добываемого угля в месяц составляет 3000 тонн. Учитывая то, что на начальных этапах действия бизнеса количество продаж только набирает свои обороты, запланировано начало добычи с минимального количества 1500 тонны в месяц. При этом, для целей расчетов принято допущение, что все количество угля, добытое в рамках одного периода, будет продано в полном объеме за тот же период. Остатки на складах на конец каждого месяца проекта условно составляют «0» тонн.

Планируемый объём продаж по месяцам

Продукт/Месяц	Ед. изм.	2.2019	3.2019	4.2019	5.2019	6.2019	7.2019	8.2019	9.2019	10.2019	11.2019	12.2019	1.2020	2.2020
Уголь марки ДГ	т	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*

Продукт/Месяц	3.2020	4.2020	5.2020	6.2020	7.2020	8.2020	9.2020	10.2020	11.2020	12.2020
Уголь марки ДГ	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*

Продукт/Месяц	1.2021
Уголь марки ДГ	*

11. Финансово-экономическое обоснование, выводы по эффективности проекта

Отчет «Прибыли-убытки» (грн.)

Строка	2.2019	3.2019	4.2019	5.2019	6.2019	7.2019	8.2019
Валовый объем продаж							
Потери							
Налоги с продаж							
Чистый объем продаж							
Материалы и комплектующие							
Сдельная зарплата							
Суммарные прямые издержки							
Валовая прибыль							
Налог на имущество							
Административные издержки	*	*	*	*	*	*	*
Производственные издержки	*	*	*	*	*	*	*
Маркетинговые издержки							
Зарплата административного персонала	*	*	*	*	*	*	*
Зарплата производственного персонала	*	*	*	*	*	*	*
Зарплата маркетингового персонала							
Суммарные постоянные издержки	*	*	*	*	*	*	*
Амортизация							
Проценты по кредитам							
Суммарные непроизводственные издержки							
Другие доходы							
Другие издержки							
Убытки предыдущих периодов							
Прибыль до выплаты налога	*	*	*	*	*	*	*
Суммарные издержки, отнесенные на прибыль							
Прибыль от курсовой разницы							
Налогооблагаемая прибыль							
Налог на прибыль							
Чистая прибыль	*	*	*	*	*	*	*

Отчет «Прибыли-убытки» (грн.) (Продолжение)

Строка	9.2019	10.2019	11.2019	12.2019	1.2020	2.2020
Валовый объем продаж		*	*	*	*	*
Потери						
Налоги с продаж						
Чистый объем продаж		*	*	*	*	*
Материалы и комплектующие		*	*	*	*	*
Сдельная зарплата		*	*	*	*	*
Суммарные прямые издержки		*	*	*	*	*
Валовая прибыль		*	*	*	*	*
Налог на имущество						
Административные издержки	*	*	*	*	*	*
Производственные издержки	*	*	*	*	*	*
Маркетинговые издержки						
Зарплата административного персонала	*	*	*	*	*	*
Зарплата производственного персонала	*	*	*	*	*	*
Зарплата маркетингового персонала	*	*	*	*	*	*
Суммарные постоянные издержки	*	*	*	*	*	*
Амортизация						
Проценты по кредитам						
Суммарные непроизводственные издержки						
Другие доходы						
Другие издержки						
Убытки предыдущих периодов						
Прибыль до выплаты налога	*	*	*	*	*	*
Суммарные издержки, отнесенные на прибыль						
Прибыль от курсовой разницы						
Налогооблагаемая прибыль			*	*	*	*
Налог на прибыль			*	*	*	*
Чистая прибыль	*	*	*	*	*	*

Отчет «Прибыли-убытки» (грн.) (Продолжение)

Строка	3.2020	4.2020	5.2020	6.2020	7.2020	8.2020
Валовый объем продаж	*	*	*	*	*	*
Потери						
Налоги с продаж						
Чистый объем продаж	*	*	*	*	*	*
Материалы и комплектующие	*	*	*	*	*	*
Сдельная зарплата	*	*	*	*	*	*
Суммарные прямые издержки	*	*	*	*	*	*
Валовая прибыль	*	*	*	*	*	*
Налог на имущество						
Административные издержки	*	*	*	*	*	*
Производственные издержки	*	*	*	*	*	*
Маркетинговые издержки	*	*	*	*	*	*
Зарплата административного персонала	*	*	*	*	*	*
Зарплата производственного персонала						
Зарплата маркетингового персонала						
Суммарные постоянные издержки	*	*	*	*	*	*
Амортизация						
Проценты по кредитам						
Суммарные непроизводственные издержки						
Другие доходы						
Другие издержки						
Убытки предыдущих периодов						
Прибыль до выплаты налога	*	*	*	*	*	*
Суммарные издержки, отнесенные на прибыль						
Прибыль от курсовой разницы						
Налогооблагаемая прибыль	*	*	*	*	*	*
Налог на прибыль	*	*	*	*	*	*
Чистая прибыль	*	*	*	*	*	*

Отчет «Прибыли-убытки» (грн.) (Продолжение)

Строка	9.2020	10.2020	11.2020	12.2020	1.2021
Валовый объем продаж	*	*	*	*	*
Потери					
Налоги с продаж					
Чистый объем продаж	*	*	*	*	*
Материалы и комплектующие	*	*	*	*	*
Сдельная зарплата	*	*	*	*	*
Суммарные прямые издержки	*	*	*	*	*
Валовая прибыль	*	*	*	*	*
Налог на имущество					
Административные издержки	*	*	*	*	*
Производственные издержки	*	*	*	*	*
Маркетинговые издержки	*	*	*	*	*
Зарплата административного персонала	*	*	*	*	*
Зарплата производственного персонала					
Зарплата маркетингового персонала					
Суммарные постоянные издержки	*	*	*	*	*
Амортизация					
Проценты по кредитам					
Суммарные непроизводственные издержки					
Другие доходы					
Другие издержки					
Убытки предыдущих периодов					
Прибыль до выплаты налога	*	*	*	*	*
Суммарные издержки, отнесенные на прибыль					
Прибыль от курсовой разницы					
Налогооблагаемая прибыль	*	*	*	*	*
Налог на прибыль	*	*	*	*	*
Чистая прибыль	*	*	*	*	*

Отчет «Кеш-фло» (грн.)

Строка	2.2019	3.2019	4.2019	5.2019	6.2019	7.2019
Поступления от продаж						
Затраты на материалы и комплектующие						
Затраты на сдельную заработную плату						
Суммарные прямые издержки						
Общие издержки	*	*	*	*	*	*
Затраты на персонал	*	*	*	*	*	*
Суммарные постоянные издержки	*	*	*	*	*	*
Вложения в краткосрочные ценные бумаги						
Доходы по краткосрочным ценным бумагам						
Другие поступления						
Другие выплаты						
Налоги	*	*	*	*	*	*
Кэш-фло от операционной деятельности	*	*	*	*	*	*
Затраты на приобретение активов	*	*	*	*	*	*
Другие издержки подготовительного периода						
Поступления от реализации активов						
Приобретение прав собственности (акций)						
Продажа прав собственности						
Доходы от инвестиционной деятельности						
Кэш-фло от инвестиционной деятельности	*	*	*			
Собственный (акционерный) капитал						
Займы						
Выплаты в погашение займов						
Выплаты процентов по займам						
Лизинговые платежи						
Выплаты дивидендов						
Кэш-фло от финансовой деятельности						
Баланс наличности на начало периода		*	*	*	*	*
Баланс наличности на конец периода	*	*	*	*	*	*

Отчет «Кеш-фло» (грн.) (Продолжение)

Строка	8.2019	9.2019	10.2019	11.2019	12.2019	1.2020
Поступления от продаж			*	*	*	*
Затраты на материалы и комплектующие			*	*	*	*
Затраты на сдельную заработную плату			*	*	*	*
Суммарные прямые издержки			*	*	*	*
Общие издержки	*	*	*	*	*	*
Затраты на персонал	*	*	*	*	*	*
Суммарные постоянные издержки	*	*	*	*	*	*
Вложения в краткосрочные ценные бумаги						
Доходы по краткосрочным ценным бумагам						
Другие поступления						
Другие выплаты						
Налоги	*	*	*	*	*	*
Кэш-фло от операционной деятельности	*	*	*	*	*	*
Затраты на приобретение активов						
Другие издержки подготовительного периода						
Поступления от реализации активов						
Приобретение прав собственности (акций)						
Продажа прав собственности						
Доходы от инвестиционной деятельности						
Кэш-фло от инвестиционной деятельности						
Собственный (акционерный) капитал						
Займы						
Выплаты в погашение займов						
Выплаты процентов по займам						
Лизинговые платежи						
Выплаты дивидендов						
Кэш-фло от финансовой деятельности						
Баланс наличности на начало периода	*	*	*	*	*	*
Баланс наличности на конец периода	*	*	*	*	*	*

Отчет «Кеш-фло» (грн.) (Продолжение)

Строка	2.2020	3.2020	4.2020	5.2020	6.2020	7.2020
Поступления от продаж	*	*	*	*	*	*
Затраты на материалы и комплектующие	*	*	*	*	*	*
Затраты на сдельную заработную плату	*	*	*	*	*	*
Суммарные прямые издержки	*	*	*	*	*	*
Общие издержки	*	*	*	*	*	*
Затраты на персонал	*	*	*	*	*	*
Суммарные постоянные издержки	*	*	*	*	*	*
Вложения в краткосрочные ценные бумаги						
Доходы по краткосрочным ценным бумагам						
Другие поступления						
Другие выплаты						
Налоги	*	*	*	*	*	*
Кэш-фло от операционной деятельности	*	*	*	*	*	*
Затраты на приобретение активов	*	*	*	*	*	*
Другие издержки подготовительного периода						
Поступления от реализации активов						
Приобретение прав собственности (акций)						
Продажа прав собственности						
Доходы от инвестиционной деятельности						
Кэш-фло от инвестиционной деятельности						
Собственный (акционерный) капитал						
Займы						
Выплаты в погашение займов						
Выплаты процентов по займам						
Лизинговые платежи						
Выплаты дивидендов						
Кэш-фло от финансовой деятельности						
Баланс наличности на начало периода	*	*	*	*	*	*
Баланс наличности на конец периода	*	*	*	*	*	*

Отчет «Кеш-фло» (грн.) (Продолжение)

Строка	8.2020	9.2020	10.2020	11.2020	12.2020	1.2021
Поступления от продаж	*	*	*	*	*	*
Затраты на материалы и комплектующие	*	*	*	*	*	*
Затраты на сдельную заработную плату	*	*	*	*	*	*
Суммарные прямые издержки	*	*	*	*	*	*
Общие издержки	*	*	*	*	*	*
Затраты на персонал	*	*	*	*	*	*
Суммарные постоянные издержки	*	*	*	*	*	*
Вложения в краткосрочные ценные бумаги						
Доходы по краткосрочным ценным бумагам						
Другие поступления						
Другие выплаты						
Налоги	*	*	*	*	*	*
Кэш-фло от операционной деятельности	*	*	*	*	*	*
Затраты на приобретение активов						
Другие издержки подготовительного периода						
Поступления от реализации активов						
Приобретение прав собственности (акций)						
Продажа прав собственности						
Доходы от инвестиционной деятельности						
Кэш-фло от инвестиционной деятельности						
Собственный (акционерный) капитал						
Займы						
Выплаты в погашение займов						
Выплаты процентов по займам						
Лизинговые платежи						
Выплаты дивидендов						
Кэш-фло от финансовой деятельности						
Баланс наличности на начало периода	*	*	*	*	*	*
Баланс наличности на конец периода	*	*	*	*	*	*

Финансовые показатели

Показатель/Месяц	2.2019	3.2019	4.2019	5.2019	6.2019	7.2019
Чистый оборотный капитал (NWC), грн.	*	*	*	*	*	*
Чистый оборотный капитал (NWC), $ US	*	*	*	*	*	*
Коэфф. рентабельности валовой прибыли (GPM), %	*	*	*	*	*	*
Коэфф. рентабельности операц. прибыли (OPM), %	*	*	*	*	*	*
Коэфф. рентабельности чистой прибыли (NPM), %	*	*	*	*	*	*
Рентабельность оборотных активов (RCA), %	*	*	*	*	*	*
Рентабельность внеоборотных активов (RFA), %	*	*	*	*	*	*
Рентабельность инвестиций (ROI), %	*	*	*	*	*	*
Рентабельность собственного капитала (ROE), %	*	*	*	*	*	*

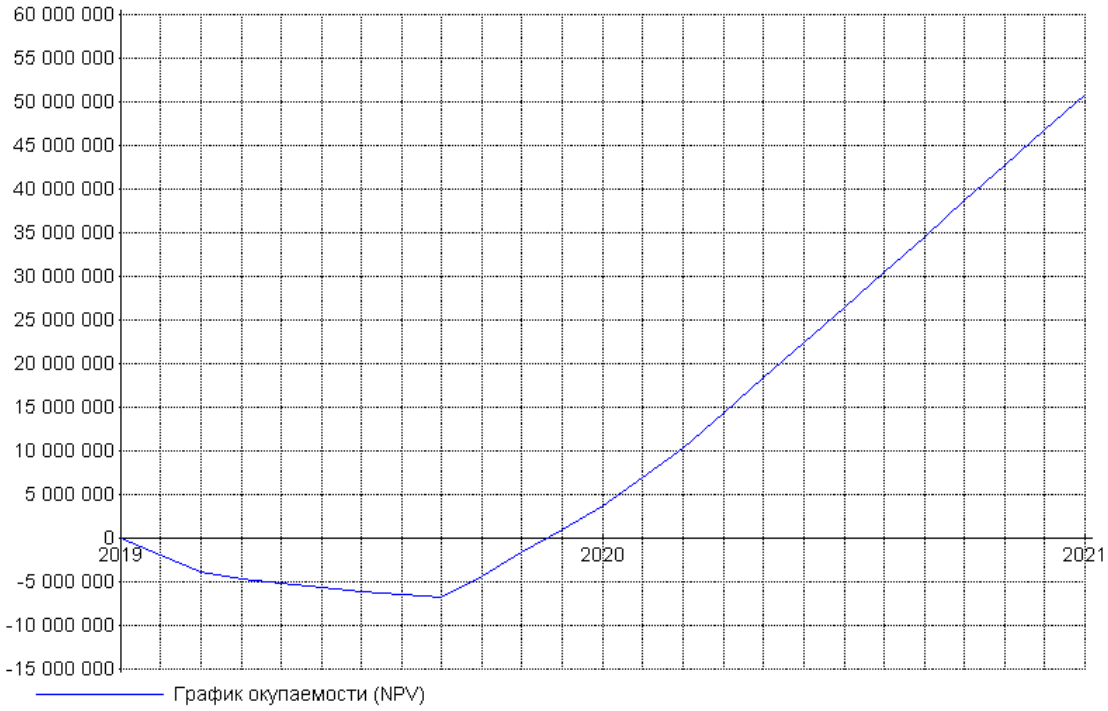
Показатель/Месяц	8.2019	9.2019	10.2019	11.2019	12.2019	1.2020
Чистый оборотный капитал (NWC), грн.	*	*	*	*	*	*
Чистый оборотный капитал (NWC), $ US	*	*	*	*	*	*
Коэфф. рентабельности валовой прибыли (GPM), %	*	*	*	*	*	*
Коэфф. рентабельности операц. прибыли (OPM), %	*	*	*	*	*	*
Коэфф. рентабельности чистой прибыли (NPM), %	*	*	*	*	*	*
Рентабельность оборотных активов (RCA), %	*	*	*	*	*	*
Рентабельность внеоборотных активов (RFA), %	*	*	*	*	*	*
Рентабельность инвестиций (ROI), %	*	*	*	*	*	*
Рентабельность собственного капитала (ROE), %	*	*	*	*	*	*

Финансовые показатели (Продолжение)

Показатель/Месяц	2.2020	3.2020	4.2020	5.2020	6.2020	7.2020
Чистый оборотный капитал (NWC), грн.	*	*	*	*	*	*
Чистый оборотный капитал (NWC), $ US	*	*	*	*	*	*
Коэфф. рентабельности валовой прибыли (GPM), %	*	*	*	*	*	*
Коэфф. рентабельности операц. прибыли (OPM), %	*	*	*	*	*	*
Коэфф. рентабельности чистой прибыли (NPM), %	*	*	*	*	*	*
Рентабельность оборотных активов (RCA), %	*	*	*	*	*	*
Рентабельность внеоборотных активов (RFA), %	*	*	*	*	*	*
Рентабельность инвестиций (ROI), %	*	*	*	*	*	*
Рентабельность собственного капитала (ROE), %	*	*	*	*	*	*

Показатель/Месяц	8.2020	9.2020	10.2020	11.2020	12.2020	1.2021
Чистый оборотный капитал (NWC), грн.	*	*	*	*	*	*
Чистый оборотный капитал (NWC), $ US	*	*	*	*	*	*
Коэфф. рентабельности валовой прибыли (GPM), %	*	*	*	*	*	*
Коэфф. рентабельности операц. прибыли (OPM), %	*	*	*	*	*	*
Коэфф. рентабельности чистой прибыли (NPM), %	*	*	*	*	*	*
Рентабельность оборотных активов (RCA), %	*	*	*	*	*	*
Рентабельность внеоборотных активов (RFA), %	*	*	*	*	*	*
Рентабельность инвестиций (ROI), %	*	*	*	*	*	*
Рентабельность собственного капитала (ROE), %	*	*	*	*	*	*

График окупаемости проекта



Точка безубыточности (тонн)

Продукт/Месяц	**8.2019**	**9.2019**	**10.2019**	**11.2019**	**12.2019**	**1.2020**	**2.2020**	**3.2020**	**4.2020**
Уголь марки ДГ			*	*	*	*	*	*	*

Продукт/Месяц	**5.2020**	**6.2020**	**7.2020**	**8.2020**	**9.2020**	**10.2020**	**11.2020**	**12.2020**	**1.2021**
Уголь марки ДГ	*	*	*	*	*	*	*	*	*

Эффективность инвестиций

Показатель	**Гривна**	**Доллар США**
Период окупаемости - PB, мес.	*	*
Средняя норма рентабельности - ARR, %	*	*
Чистый приведенный доход - NPV	*	*
Индекс прибыльности - PI	*	*
Внутренняя норма рентабельности - IRR, %	*	*

Период расчета интегральных показателей - 24 мес.

Оценка проекта

Проект начинает приносить чистую прибыль со первого же месяца продаж. Так, в отчете «Прибыли-убытки» мы можем видеть, что уже за октябрь 2019 года чистая прибыль бизнеса составила ****** грн.

Данные отчета «Прибыли-убытки» показывают, что бизнес превышает точку безубыточности, начиная уже с первого месяца продаж. О такой же тенденции свидетельствует и таблица «Точка безубыточности». Она показывает нам, что минимально необходимое количество продаваемых тонн в месяц (для того, чтобы бизнес не понес убыток, но и не получил прибыль) составляет ***** тонны. А мы гарантируем минимальные продажи на уровне 1500 тонн/месяц.

Это говорит о беспрепятственной способности бизнеса погашать кредиты и займы инвесторов уже с первых месяцев работы. В следующие месяцы чистая прибыль варьируется в зависимости от плана продаж. Бизнес напрямую чувствителен к изменению количества производимого и реализуемого угля. Начиная с апреля 2019 года, когда плановый уровень продаж достигает 3000 т/месяц, мы видим стабильную чистую прибыль бизнеса в месяц в размере ***** грн/мес. Это высокий показатель, говорящий о выгодности вложений в данный проект и о способности к быстрой окупаемости.

Окупаемость бизнеса можно проследить по данным «Графика окупаемости», таблицы «Эффективность инвестиций», а детально по месяцам – в отчете «Кеш-фло». Поскольку в нашей бизнес-модели не было учтено ни одного вида инвестиций (финансирования), то в вышеуказанном отчете легко можно увидеть растущую на протяжении подготовительного периода (февраль-сентябрь 2019 г.) минусовую сумму в последней строке «Баланс наличности на конец периода», которая стремительно уменьшается и выводит в положительное значение за 3 месяца продаж угля. Таким образом, период окупаемости – на 11-й месяц с даты начала инвестиций (декабрь 2019 года) (на 3-й месяц с даты начала получения выручки). Показатель указывает на эффективность проекта благодаря быстрой окупаемости (в рамках одного года).

Отчет «Кеш-фло» так же показывает максимальную необходимую сумму инвестиций для запуска проекта – это ******* грн. (показатель минусового значения кеш-фло за сентябрь 2019 года). При этом в данную сумму включаются как инвестиционные затраты для подготовки к деятельности, так и вынужденные постоянные расходы, которые будет нести бизнес в подготовительном периоде.

Если посмотреть на последнюю строку отчета «Кеш-фло» за Январь 2021 г., то можно увидеть, что на конец периода расчета данного проекта (2 года) собственник имеет свободную сумму чистой прибыли в своем распоряжении в размере ********* грн., с учетом того, что он уже покроет все инвестиционные затраты.

Высокие значения коэффициентов рентабельности валовой, операционной и чистой прибыли, а также рентабельности оборотных активов, инвестиций и собственного капитала («Финансовые показатели») показывают, что бизнес является высокорентабельным и при его расширении данные показатели будут только увеличиваться.

Таблица «Эффективность инвестиций» свидетельствует о высокой эффективности инвестиционного проекта. Так, среднегодовая норма рентабельности за 24 месяца составила 424,56% - она показывает, сколько чистой прибыли принесет каждая вложенная единица инвестиций за год проекта.

Предполагаемый чистый приведенный доход (чистая прибыль) на конец 24 месяца реализации проекта составляет *********грн.

Индекс прибыльности (PI), имея значение больше «1», уже свидетельствует о привлекательности инвестиционного проекта, поскольку показывает наличие прибыли, приносимой в результате затрат на проект (инвестиций). А значение показателя **** – подтверждает высокий уровень привлекательности бизнеса.

Внутренняя норма рентабельности составила *****%. Этот показатель подлежит сравнению со ставками рентабельности других альтернативных вариантов вложения инвестиций, например, депозиты в банке. Максимальная ставка депозита на данный момент в нашей стране может составить максимум до

20% годовых для вклада в гривне и 10% - в долларах. Вложения в данный бизнес несомненно является гораздо более экономически выгодным для инвестора.

12. Анализ рисков и рекомендации по их снижению

Будучи высокорентабельным бизнесом с большой маржинальностью (разница между выручкой от продаж за тонну и прямыми затратами на тонну), данный бизнес напрямую зависит от количества добываемого сырья и, соответственно, уровня его продаж. Здесь усматриваются следующие риски: риск недостаточного спроса на продукцию и риск необеспечения необходимого уровня добычи угля.

Данные вопросы наше предприятие намерено решать следующим образом:

1) Обеспечение своевременной закупки необходимых расходных материалов для производства, а также оперативной замены выходящего из строя оборудования (для чего в дальнейшем будет сформирован специальный резерв).

2) Ведение справедливой кадровой политики: достаточно высокий уровень заработной платы за тонну продукта, своевременная выдача заработной платы, обеспечение взаимозаменяемости сотрудников.

3) Установление прочных договорных отношений на длительные сроки с постоянными оптовыми покупателями (плюс поиск новых и расширение клиентской базы), а также с поставщиками услуг по авто- и ж/д- транспортировке угля.

Учитывая высокий уровень спроса на данный вид продукции, можно сказать, что риск низкого спроса минимален, таким образом, успешность бизнеса будет зависеть от рациональной организации руководством рабочего процесса.