## Инвестиционный проект

г. Воткинск 2009 г.

**Введение**

**Инвестировать накопления в бензиновый бизнес – все равно, что купить породистого жеребца. Сначала придется вложить довольно крупную сумму: «голубая» кровь стоит недешево, да чтобы жеребец вырос гладким, резвым и проворным, тоже надо постараться. Однако вскоре вы поймете, что потратились не зря. Новое дело не только вернет израсходованные деньги сполна, но и принесет существенную прибыль. Если, конечно, вы будете соблюдать все правила содержания и ухода за источником дохода. Ну и, конечно, усвоите ряд необходимых тонкостей.**

Активность в этой области с каждым днем заметно возрастает. **АЗС появляются как «грибы»** после дождя. Естественно, «**хозяева» у АЗС разные**. На данный момент выделилось сразу несколько крупных. Среди них **ЛУКОЙЛ, ЮКОС, Роснефть, Славнефть, Сибнефть, ТНК, Татнефть.**

Можно все делать самостоятельно: построить личную АЗС и вести бизнес совершенно автономно. То есть стать так называемым «джоббером». Другой вариант – организовать фирму под торговой маркой какой-либо известной нефтяной компании, вступив с ней в отношения франчайзинга. Сегодня в большом количестве появляются как прямые «дочки» ЛУКОЙЛа, ЮКОСа, Роснефти и других крупных игроков, так и частники. Более того, многие нефтяные компании стремительно пересматривают планы строительства новых заправочных станций в сторону интенсификации, пытаясь успеть обзавестись собственной торговой сетью до общего падения цен на экспортную нефть.

**Стоимость строительства АЗС**

Для начала вам придется арендовать землю и обзавестись специальными лицензиями на хранение нефти, газа и продуктов их переработки. Лицензии выдает Минтопэнерго. Однако бояться трудностей не стоит. За оформление документов в министерстве взимается очень небольшая плата. Но существуют фирмы, которые возьмут на себя всю бумажную и организационную волокиту и принесут вам в офис уже готовые документы. Земля с оформлением всех необходимых документов обойдется примерно в 3.500.000 руб. Высокая стоимость объясняется тем, что в России существуют довольно жесткие строительные нормы, а отсюда и необходимость согласовывать документы на строительство в различных инстанциях.

Многие продавцы бензина считают, что **выгодное расположение АЗС** и ее техническое оснащение не гарантируют устойчивую прибыль. Поэтому сегодня популярен так называемый франчайзинг. Некрупный владелец АЗС, используя брэнд одной из известных нефтяных компаний, увеличивает продажи. Как показал опыт, только переход под крыло ЛУКОЙЛа повышает продажу бензина на обычной частной заправке в два раза.

Договор франчайзинга обходится владельцу АЗС всего в 25.000 руб. в год. Фактически это плата за аренду известного товарного знака. Первое время от вас больше ничего не потребуется. Зато в обмен вы можете получать бензин проверенного качества. Если, конечно, это возможно географически. Выбирая фирму – патрона, для начала узнайте, есть ли поблизости от вас принадлежащая ей нефтебаза или нефтеперерабатывающий завод. В противном случае могут возникнуть перебои с поставкой качественного топлива. Ведь издалека бензин не навозишься.

Имейте в виду, что, заключая с вами договор франчайзинга, фирма через некоторое время потребует детального соблюдения ее фирменного стиля. По мнению крупных компаний, это повышает конкурентоспособность АЗС. К примеру, ЛУКОЙЛ выпустил целую брошюру с рекомендациями по использованию фирменного стиля для сотрудничающих с ним АЗС.

В этой брошюре расписано все до мелочей: какого размера и цвета должны быть вывески, в какую униформу следует одевать персонал, на какой высоте необходимо повесить флаги и даже как расставить урны. Так что, вам придется перестроить АЗС в соответствии с определенным стандартом. Переделка может оказаться весьма дорогостоящей. Чтобы не тратить деньги зря, лучше с самого начала возводить АЗС под «кого-нибудь».

Современная АЗС обязана напоминать банковское учреждение, а не обычный минимаркет. Двери и окна непременно следует сделать бронированными. Плюс ко всему, кассир ни при каких обстоятельствах не имеет права в рабочее время открывать дверь и выходить на улицу. На каждой АЗС обязательно есть тревожная кнопка. По договору милицейская бригада срочно прибудет на АЗС, если что-то случится. Договор стоит, примерно, 7000 руб. в месяц. Мнение, сейчас рынок постепенно насыщается, и на первый план выходит не столько предложение бензина, сколько стремление обеспечить покупателя качественным товаром. Сегодня именно это лежит в основе конкуренции. А высокого качества можно достичь, только если у компании вертикально интегрированная структура. То есть все: и НПЗ, и нефтебаза, и АЗС.

Важный элемент бензинового бизнеса – тесные отношения с нефтебазой или нефтеперерабатывающим заводом. Тут можно и оптовые цены повыгоднее выторговать, и наиболее удобный режим приемки товара выстроить. Например, на условиях консигнации. Однако сколько ни заигрывай непосредственно с нефтебазой, все же опыт показывает, что выгоднее всего налаживать отношения с крупной нефтяной компанией, имеющей как свою нефтебазу, так и остальную инфраструктуру.

Это гарантирует качество бензина. Чтобы лучше ориентироваться в отпускных оптовых ценах на топливо, полезно пользоваться Интернетом.

Марка А-76/80 – 9020 руб./т

Марка А-92/93 – 11800 руб./т

Марка Аи – 95/96 – 13100 руб./т.

Диз. Топливо – 8530 руб./т

Отпускные цены включают в себя все косвенные налоги: акцизный сбор, налог на добавленную стоимость (НДС), налог на реализацию горюче-смазочных материалов (НДФ). Надо помнить, что так бывает не всегда. Налоговый кодекс позволяет взимать акцизный сбор как с нефтеперерабатывающих заводов и нефтебаз, так и с АЗС. Поэтому, покупая бензин, надо обращать внимание на то, что конкретно включено в отпускную стоимость горючего. Ведь в зависимости от этого ценовой люфт может быть существенным.

Возить бензин непосредственно с НПЗ бывает невыгодно, т.к. он может находиться весьма далеко от АЗС. Тогда не исключены перебои с поставками. Мало ли что произойдет в пути, и бензовоз не прибудет в срок. В это время бензин на АЗС закончится. Придется обращаться к ближайшим нефтебазам. Что вы от них получите, заранее не известно.

Качество сейчас главное! Компании идут на неординарные решения. Например, ЛУКОЙЛ подкрашивает свой бензин, чтобы автовладельцы знали: данное топливо поступило непосредственно с фирменной лукойловской нефтебазы, и заправленный им автомобиль неожиданно не остановится.

Главная проблема для АЗС – кадры. Квалифицированный персонал найти трудно. Работник АЗС должен, как минимум, владеть навыком работы на персональном компьютере. Однако зачастую люди, которые себя предлагают, не могут даже «энтер» найти на клавиатуре. По правилам каждый работник АЗС должен иметь специальный сертификат, подтверждающий его профессиональную подготовку. Поэтому надо либо перекупать специалистов, либо учить.

Впрочем, налажена целая система обучения. В рамках нефтеинспекции существуют обязательные курсы. Захотел торговать бензином – отправляй своих сотрудников туда на обучение. Стоимость курсов – около 2000 руб. за человека. Причем окончить их должны все: и кассиры, и заправщики. Затем нефтеинспекция сертифицирует работников.

**Качество работы АЗС** контролирует масса проверяющих организаций. И к этому нужно быть всегда готовым. Например, представители нефтеинспекции частенько абсолютно неожиданно посещают АЗС. Однако помимо них есть и другие проверяющие: торгинспекция, налоговая служба, пожарники. Впрочем, последних боятся, не стоит. Соблюдение правил противопожарной безопасности выгодно в первую очередь хозяину АЗС, ибо сидеть «на пороховой бочке» лучше со страховкой. Что же касается налоговиков, то, как показывает опыт, бежать от налогов на АЗС не выгодно. Лучше торговать по совести и подольше удержаться на этом рынке, ведь прибыль итак вполне достаточная.

Если говорить о провинции, то обычно АЗС продает в среднем 6 т бензина в день. Однако, если четко заботиться о качестве своего товара, то можно эти показатели увеличить. Сегодня, когда о дефиците бензина говорить не приходится, в сражение за покупателя вступает именно качество. Оборот и доходность АЗС во многом зависят от места расположения станции. Если вы работаете на условиях франчайзинга, то немалую роль играет и выбор компании, под флагом которой продается топливо. Есть и другие способы привлечь клиентов. Все чаще владельцы АЗС начинают строить заправки–комплексы. Там и бензин можно купить, и машину помыть и отремонтировать, а заодно поесть и даже переночевать.

1. Аренда земли, лицензия, право на строительство АЗС – 3500000,0 руб.

2. Договор – аренды на использование товарного знака («брэнда») – 25000,0 руб. в год.

3. Договор с охранной организацией – 10000,0 руб.

4. Обучение кадров – 7 чел. \* 2000,0 руб. = 14000,0 руб.

5. Подъездные пути, здание – 1925100,0 руб.

Итого: 5474100,0

Таблица 1. Перечень необходимого оборудования

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| № | Наименование оборудования | Количество, шт. | Стоимость оборудования, тыс. руб. | Всего |
| 1. | Бензоколонка | 4 | 1500000,0 | 6000000,0 |
| 2. | Кассовый аппарат | 1 | 17000,0 | 17000,0 |
| 3. | Оборудование для оператора (ПК, стол и т.д.) |  | 90000,0 | 90000,0 |
| 4. | **Итого** |  |  | **6107000,0** |

Таблица 2. Затраты на персонал в месяц

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| № | Персонал | Количество рабочих, чел. | Зарплата, руб. | Всего, руб. |
| 1. | Оператор – кассир | 3 | 18000,0 | 54000,0 |
| 2. | Заправщик | 4 | 8000,0 | 32000,0 |
| 3. | Водитель | 1 | 16000,0 | 16000,0 |
| 4. | **Итого** | **8** |  | **102000,0** |

Таблица 3. Закупка бензина в месяц по оптовым ценам

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| № | Марка бензина | Количество, тонн | Цена, руб./т. | Всего, руб. |
| 1. | А – 76/80 | 40 | 9020,0 | 360800,0 |
| 2. | А – 92/93 | 150 | 11800,0 | 1770000,0 |
| 3. | А – 95/96 | 40 | 13100,0 | 524000,0 |
| 4. | Диз. Топливо | 50 | 8530,0 | 426500,0 |
| 5. | **Итого** | **280** |  | **3081300,0** |

Таблица 4. Месячный сбыт по розничным ценам

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| № | Марка бензина | Количество, тонн | Цена, руб./т. | Всего, руб. |
| 1. | А – 76/80 | 30 | 14000,0 | 420000,0 |
| 2. | А – 92/93 | 100 | 21000,0 | 2100000,0 |
| 3. | А – 95/96 | 30 | 23000,0 | 690000,0 |
| 4. | Диз. Топливо | 26 | 12000,0 | 312000,0 |
| 5. | **Итого** | **186** |  | **3522000,0** |

Таблица 5. Косвенные затраты

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| № | Показатели | Расходы, руб. |
| 1. | Зарплата | 102000,0 |
| 2. | Коммунальные услуги | 50000,0 |
| 3. | Реклама | 15000,0 |
| 4. | Транспорт | 50000,0 |
| 5. | Прочие расходы | 120600,0 |
| 6. | Общие косвенные затраты | 337600,0 |

1. Общие затраты составляют – 15000000,0 руб.

2. В ёмкости для хранения, бензина осталось на сумму – 1015920,0

3. Доход от проданного бензина в месяц составил – 440700,0

4. Доход от проданного бензина в 1 год составил – 5288400,0

5. Доход от проданного бензина во 2 год увеличился на 15% и составил – 6081660,0

6. Доход от проданного бензина на 3 год увеличился на 20% и составил – 7297992,0

7. Доход от проданного бензина на 4 год увеличился на 25% и составил – 9122490,0

8. Доход от проданного бензина на 5 год увеличился на 20% и составил – 10946988,0

**Проект А** – [-15000000; 5288400; 6081660; 7297992; 9122490; 10946988]

Ставка дисконтирования r = 15%.

**NPV** = -15000000 + (5288400 / (1+0.15)¹)+ (6081660 / 1.15²) + (7297992 / 1.15³) + (9122490 / 1.15 $) + (10946988 / 1,15%) = -15000000 + 4598608,70 + 4607318,18 + 4801310,53 + 5212851,43 + 5446262,69 = 9666351,53

NPV > 0, значит проект принимается, т.е. повышается рыночная стоимость предприятия.

**NTV** = 5288400 \* (1+0.15)$ + 6081660 \* 1,15³ + 7297992 \* 1,15² + 9122490 \* 1,15¹ + 10946988 \* 1,15° – 15000000 \* 1,15% = 9254700 + 9244123,20 + 9633349,44 + 10490863,50 + 10946988 – 30150000 = 49570024,14 – 30150000 = 19420024,14

**PI** = (5288400 / 1,15¹ + 6081660 / 1,15² + 7297992 / 1,15³ + 9122490 / 1,15 $ + 10946988 / 1,15%) / 15000000 = 24666351,53 / 15000000 = 1,64

При неравных денежных поступлениях по годам, срок возврата определяется методом вычитания.

Инвестиции = 15000000,0

Прибыль 1 год = 5288400,0

Прибыль 2 год = 6081660,0

Прибыль 3 год = 7297992,0

Прибыль 4 год = 9122490,0

Прибыль 5 год = 10946988,0

**Ток** = 15000000 – 5288400,0 – 6081660,0 = 3692940,0 / 7297992,0 = 2,51

Срок окупаемости – 2,51 года.

**2. Проект Б**

В банк «УралСиб» положена сумма 15 млн. руб. сроком на 5 лет по ставке 12,8%.

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **Год** | **Вложения, руб.** | **Доход, руб. (с вычетами налогов по вкладу)** | **Проценты, руб.** |
| 1-й | 15000000,0 | 16930521,0 | 1930521,0 |
| 2-й | 16930521,0 | 19109502,0 | 2178981,0 |
| 3-й | 19109502,0 | 21568921,0 | 2459419,0 |
| 4-й | 21568921,0 | 24344861,0 | 2775940,0 |
| 5-й | 24344861,0 | 27478064,0 | 3133203,0 |
| **Итого** |  |  | **12478064,0** |

**Проект Б** – [-15000000; 1930521; 2178981; 2459419; 2775940; 3133203]

Ставка дисконтирования r =15%.

**NPV** = – 15000000 + (1930521 / (1+0,15)¹) + (2178981 / 1,15²) + (2459419 / 1,15³) + (2775940 / 1,15 $) + (3133203 / 1,15%) = -15000000 + 1678713,91 + 1650743,18 + 1618038,82 + 1586251,43 + 1558807,46 = – 15000000 + 8092554,80 = – 6907445,20

NPV < 0. проект не принимается, т. к. он убыточный.

**NTV** = 1930521 \* (1+0.15)$ + 2178981 \* 1.15³ + 2459419 \* 1.15² + 2775940 \* 1.15¹ + 3133203 \* 1.15° – 15000000 \* 1.15% = 3378411.75 + 3312051.12 + 3246433.08 + 3192331 + 3133203 – 30150000 = 16262429.95 – 30150000 = **–** 13887570.05

**PI = (**1930521 / 1,15¹ + 2178981 / 1,15² + 2459419 / 1,15³ + 2775940 / 1,15 $ + 3133203 / 1,15%) / 15000000 = 8092554,80 / 15000000 = 0,54

При неравных денежных поступлениях по годам, срок возврата определяется методом вычитания.

Инвестиции = 15000000,0

Прибыль 1 год = 1930521,0

Прибыль 2 год = 2178981,0

Прибыль 3 год = 2459419,0

Прибыль 4 год = 2775940,0

Прибыль 5 год = 3133203,0

**Ток** = 15000000,0 – 1930521,0 – 2178981,0 – 2459419,0 – 2775940,0 / 3133203,0 = 6,69.

При расчете через среднегодовую прибыль, то получим – (1930521,0 + 2178981,0 + 2459419,0 + 2775940,0 + 3133203,0) / 5 лет = 2495612,80

Ток = 15000000 / 2495612,80 = 6,01

Срок окупаемости более 6 лет.

**3. Проект В**

Приобретая акции НК «Роснефть» на сумму 15 млн. руб. по цене 20000,0 – 750 шт.

Каждый год процентная ставка по дивидендам увеличивается на 10%.

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Год | Дивиденды с 1-й акции в год, руб. | Количество акций, шт. | Доход, руб. |
| 1-й | 2230,0 | 750 | 1672500,0 |
| 2-й | 2453,0 | 750 | 1839750,0 |
| 3-й | 2698,30 | 750 | 2023725,0 |
| 4-й | 2968,10 | 750 | 2226075,0 |
| 5-й | 3264,90 | 750 | 2448675,0 |
| **Итого** |  |  | **10210725,0** |

**Проект В** – [-15000000; 1672500; 1839750; 2023725; 2226075; 2448675]

Ставка дисконтирования r =15%.

**NPV** = – 15000000 + (1672500 / (1+0,15)¹) + (1839750 / 1,15²) + (2023725 / 1,15³) + (2226075 / 1,15 $) + (2448675 / 1,15%) = -15000000 + 1454347,83 + 1393750 + 1331398,03 + 1272042,86 + 1218246,27 = – 15000000 + 6669784,99 = – 8330215,01

NPV < 0. проект не принимается, т. к. он убыточный.

**NTV** = 1672500 \* (1+0.15)$ + 1839750 \* 1.15³ + 2023725 \* 1.15² + 2226075 \* 1.15¹ + 2448675 \* 1.15° – 15000000 \* 1.15% = 2926875 + 2796420 + 2671317 + 2559986,25 + 2448675 – 30150000 = 13403273,25 – 30150000 = **–** 16746726,75

**PI = (**1672500 / 1,15¹ + 1839750 / 1,15² + 2023725 / 1,15³ + 2226075 / 1,15 $ + 2448675 / 1,15%) / 15000000 = 6669784,99 / 15000000 = 0,44

При неравных денежных поступлениях по годам, срок возврата определяется методом вычитания.

Инвестиции = 15000000,0

Прибыль 1 год = 1672500,0

Прибыль 2 год = 1839750,0

Прибыль 3 год = 2023725,0

Прибыль 4 год = 2226075,0

Прибыль 5 год = 2448675,0

**Ток** = 15000000 – 1672500 – 1839750 – 2023725 – 2226075 / 2448675 = 6,96.

При расчете через среднегодовую прибыль, то получим – (1672500 + 1839750 + 2023725 + 2226075 + 2448675) / 5 лет = 2042145

Ток = 15000000 / 2042145 = 7,35

Срок окупаемости более 7 лет.

**Вывод**

Мы рассмотрели три инвестиционных вложения. Самым быстро доходным, прибыльным является строительство АЗС, т.к. срок окупаемости = 2,51 года. На втором месте под % в банк, срок окупаемости более 6 лет. И на третьем месте покупка акций, срок окупаемости более 7 лет.