Информация об инвестиционном проекте

	Разделы документа	Рекомендации по заполнению
1	Перечень участников проекта	ОАО «Холдинговая компания «Технологии» ООО «Клининг»
2	Наименование организации Корпорации	----------
3	Название холдинговой компании в которую входит организация	----------
4	Наименование проекта	Создание совместного предприятия: клининговой компании ООО «Т-Клининг»
5	Контактные лица в организации Корпорации, ответственные за реализацию проекта	----------
6	Краткое описание проекта	Создание совместного предприятия для предоставления услуг по профессиональной уборке на предприятиях холдинга «Холдинговая компания «Технологии» на базе долгосрочных контрактов (3-5 лет).
7	Сроки реализации проекта	Перевод первых предприятий на аутсорсинг по уборке запланирован с 01.01.2015, выход на все 1000 предприятий холдинга возможен до 31.12.2019
8	Обоснование реализации проекта	Нормативная база: Федеральный закон «О санитарно-эпидемиологическом благополучии населения» № 52-ФЗ Федеральный закон «Об охране окружающей среды» № 7-ФЗ Поручения и распоряжения руководства Холдинга.
9	Цели и планируемые результаты проекта:	Могут указываться следующие цели: <u>Технологические:</u> 1. Повышение качества санитарной среды на предприятиях 2. Оптимизация количества и графика работ сотрудников ответственных за клининг 3. Повышение производительности труда <u>Производственные:</u> 1. создание новых линий для производства импортозамещающей продукции; 2. расширение ассортимента производимого оборудования; <u>Экономические:</u> 1. Снижение затрат на уборку 2. Дополнительный доход в виде выплат дивидендов
9.1	Целевые показатели проекта	----------
10	Основные этапы проекта	Проект не имеет этапов как таковых, так как после старта планируется в максимально сжатые сроки перевести предприятия Холдинга на аутсорсинг по уборке. Запуск первых 100 объектов возможен в течении 10-12 месяцев с начала проекта. Запуск 1000 объектов возможно осуществить в течение 4 лет.
11	Текущий статус проекта	В соответствии с поручениями руководства Холдинга подготовлен Бизнес-план и экономическая модель для представления на Инвестиционный комитет.
12	Согласование с заказчиками	----------
13	Разделение прав на активы, создаваемые в результате реализации проекта	В соответствии со схемой, указанной в Бизнес-плане, разделение долей в совместном предприятии ООО «Т-Клининг» будет осуществляться следующим образом: 50,1% - Холдинг, 49,9% - ООО «Клининг», соответственно будут распределяться и выплаты по дивидендам.
14	Наличие необходимой разрешительной документации, а также проектной документации и заключений государственных органов	----------

15	Допущения, используемые при оценке проекта	• Шаг планирования - квартал • Темп инфляции – 6-7% в год – экспертная оценка, основанная на текущем уровне инфляции и прогнозе МЭРТ России • Ставка дисконтирования – 15% - экспертная оценка основанная на отсутствии инвестиций по проекту, низкими рисками участников и текущими ставками по привлечению заемного финансирования. Налоговое окружение основано на действующих ставках НК РФ: • ЕСН – 30,2% • Налог на прибыль – 20% • НДС – 18% • Налог на дивиденды – 9%
16	Активы, приобретаемые, создаваемые или подлежащие модернизации в рамках проекта	По каждому активу указывается: • наименование группы активов (актива); • характеристики активов; • будущая стоимость активов. В случае если планируется приобретение активов (акций, долей, недвижимого имущества) необходимо предоставить информацию об оценочной стоимости актива.
17	Экономические показатели проекта	• экономия от отказа уборки собственными силами предприятиями Холдинга и переходе на аутсорсинг составит до 500 млн. рублей ежегодно., в последующие годы экономический эффект будет нарастать; • Дополнительный доход Холдинга за счет участия в акционерном капитале ООО «Т-Клининг». При заложенной в модели норме рентабельности 10% потенциальный размер выплат дивидендов Холдингу составляет около _____ млн. рублей в год.
18	Технологические показатели проекта	Применение современных клининговых технологий, увеличения производительности труда персонала ответственного за уборку, закупка специализированной техники.
19	Инвестиционные показатели	• чистый дисконтированный доход (экономия) (NPV) составляет _____ млн. руб. за период _____ кварталов (_____ лет) при ставке дисконтирования 15%; • внутренняя норма рентабельности (IRR) – _____;
20	Инвестиционный бюджет	Участие в уставном капитале создаваемого предприятия со стороны Холдинга составляет 50 001 руб.
21	План финансирования	Финансирование оплаты договора клининга осуществляется за счет экономии от сокращения затрат на уборку собственными силами
22	Границы безубыточности проекта (анализ чувствительности проекта к изменению основных параметров)	Проект чувствителен только к одностороннему росту стоимости услуг клининга либо снижению затрат на уборку собственными силами более чем на 10%. Остальные риски не снижают NPV
23	Участники проекта	ООО «Клининг» - компания входящая в группу компаний «Клининговые технологии» - одного из лидеров рынка профессиональной уборки РФ.
24	Юридическая схема проекта	----------
25*	План производства	В результате перехода предприятий на аутсорсинг по клинингу, ежегодная экономия Холдинга, относительно затрачиваемых на сегодняшний день средств, составит до 500 млн. рублей.
26*	План доходов/продаж	Проект предполагает получение чистой прибыли начиная с первого года ввода аутсорсинга, потенциальная ежегодная сумма

		дивидендов Холдинга - до ____ млн. рублей
27*	План сбыта продукции/услуг	Предоставление услуг по уборке на предприятиях ГК «Ростех» в рамках заключенных договоров в соответствии с конкурсными процедурами.
28*	Анализ рынка	Согласно данным экспертов, в настоящее время в России действуют более восьмисот клининговых компаний (без учета количества филиалов в других регионах). Из них около 400 компаний с численностью работающих свыше 350 человек в каждой и большое число средних и малых предприятий. В Москве насчитывается порядка 200 фирм, предоставляющих услуги по уборке помещений. Около 100 из них - на уровне мировых стандартов. В этой отрасли большое количество мелких компаний. Примерно 10 фирм имеют постоянный персонал численностью свыше 500 человек и пытаются осуществлять региональную экспансию. И лишь 5 мультиклининговых предприятий, обеспечивающих полный комплекс услуг, в штате которых от 700 до 1000 и более человек. В эту пятерку входит группа компаний «Клининговые техологии», работающая на рынке профессиональной уборки с 1998 года.
29*	Перечень и описание основных продуктов (товаров, услуг) Анализ продуктов-аналогов	Основные услуги: 1. Промышленный клининг; 2. Профессиональная уборка внутренних помещений административно-бытового назначения; 3. Комплексное обслуживание производственных помещений; 4. Уход за территорией; 5. Специальные клининговые работы. В настоящее время предприятия, входящие в Холдинг, не получают в полной мере клининговые услуги, проанализировать услуги-аналоги не представляется возможным.
30*	Потребности проекта	Существующая структура филиальной сети группы компаний «Клининговые технологии» позволяет в полной мере реализовать проект.
31*	Согласование проекта	Согласование в гос. органах не требуется
32*	Описание поставщиков оборудования	Основными поставщиками клинингового оборудования в настоящее время являются импортные компании: 1. Clean Fix 2. Tennant 3. Hako 4. Karcher 5. Nilfisk В настоящее время аналогичного оборудования отечественных производителей на рынке не представлено.
33*	Основные поставщики сырья и материалов.	Химические средства, инвентарь и расходные материалы для клининга используются следующих производителей: 1. Katrin 2. Kimberly-Clark 3. Tork 4. Merida 5. TTS 6. Berner 7. 3M 8. Kiehl 9. СпецСинтез 10. НПФ Химитек 11. Тайгета

* Информация по указанным разделам предоставляется только для проектов, отнесенных к категории значимых

* Информация по указанным разделам предоставляется только для проектов, отнесенных к категории значимых

Оценка рисков Проекта				
	Наименование риска	Оценка вероятности возникновения риска	Оценка степени влияния риска	Мероприятия по снижению риска
1.	Риск неполучения (полного или частичного) прибыли	низкая	средняя	Данный риск возникает в случае одностороннего отклонения доходной или расходной части Проекта. В качестве аргумента в защиту Проекта можно сказать, что односторонний рост стоимости клининговых услуг либо снижение затрат на уборку собственными силами маловероятно, т.к. инфляционные влияния на доходную и расходную части проекта одинаковые и существенные отличия могут возникнуть только при злоупотреблении доверием клининговой компании.
2.	Риск недооценки полных затрат Холдинга на клининг в связи с ограниченностью предоставленной информации	Высокая	низкая	Проведение дополнительной экспертизы. Экспертная оценка предоставленных сведений о текущих затратах предприятий Холдинга на уборку выявили множественные несоответствия. В представлении экспертов затраты на уборку собственными силами существенно недооценены. Таким образом, в случае дальнейшего выявления несоответствия данных, реальный доход предприятий Холдинга будет только увеличиваться.
3.	Риск повышения уровня зарплат в РФ и как следствие увеличение затрат на клининг	средняя	низкая	Степень влияния данного риска на экономику проекта низка. В случае повышения уровня заработной платы, клининговая компания будет вынуждена повысить стоимость своих услуг для предприятий Холдинга. Однако, необходимо учитывать, что в настоящее время доля затрат на оплату труда в затратах на уборку предприятиями Холдинга составляет более 75%, что соответственно увеличило бы расходы на уборку собственными силами и сохранило экономический эффект.
4.	Риск задержки платежей	средняя	Высокая	Включение штрафных санкций в договор клининга. Повышение платежной дисциплины. Так как в настоящем проекте Холдинга выступает в качестве заказчика услуг, то риск задержки платежей со стороны предприятий Холдинга может привести к штрафным санкциям со стороны
	Макроэкономические риски			
5.	- неблагоприятное развитие макроэкономической ситуации в стране	низкая	средняя	При наличии долгосрочного договора с графиком оплаты за услуги по уборке

6.	- неблагоприятное изменение обменного курса рубля	высокая	низкая	Приобретение продукции отечественного производства
7.	- Снижение спроса	низкая	низкая	Заключение долгосрочного (5-ти летнего) договора на уборку предприятий.