

Финансовая модель. проект Ветровой Забор.

Доход Силы Природы, будет складываться из двух источников. Первый. Это строительство ветроустановок определенной мощности и продажа этой установочной мощности. Обозначим его как доход с **Продаж**. Второй это с продажи электричества. Но он привязан к сервису. Так как мы берём на себя полное обслуживание со 100% гарантией на все комплектующие, на весь период эксплуатации. Поэтому назовём его доход от **Сервиса**.

В данной модели рассматриваем установку в **100 КВт** как базовую. При увеличении или уменьшении мощности, пропорции могут меняться.

Продажа установленной мощности

Себестоимость- 8,5 млн руб (на эту цену удастся выйти не сразу, нужен объем от 10 установок в заказ)

Продажа -10 млн руб.

Доход -1,5 млн руб с одной установки.

План. Через полгода выйти на 10 продаж в 1 месяц.

Расходы: 1. Отдел продаж.-300 тыс руб

2. КБ- 3-4 инженера - 500 тыс руб.

3. Содержание Юр лица(бух, юрист, администратор, офис) -500 тыс руб

4. Налоги-6%

При продаже 10 установок в месяц : Доход 15 мил - Расход(1300 тыс+900 тыс Налог) получаем 12 800 тыс руб.

Продажа сервиса.

Продаём электричество по 2 руб/КВт Из этих денег 1 руб, в доход центральной компании, 1 руб, откладываем на сервис и замену оборудования.

Установка 100 КВт -принимаем Коэффициент Исползования Установленной Мощности(КИУМ) -25%

30 дней* на 24 часа* 25 КВт=18 000 КВт/час

18 000 * 2 руб =36 000 руб из них 18 000- в доход и 18 000-откладываем на сервис.

18 000 *12= 216 000 годовой сбор на сервис.

Расходы на сервис.

Элементы требующие обслуживания и замены. (Обязательного)

1. Внешний осмотр , обслуживание и смазка движущихся элементов. -1 раз в год.

Цена 20 тыс руб. (Если объект находится далеко и потребуются командировочные расходы для специалиста, это отдельно прописывается в договоре)

2. Цепи -2 шт. замена через -3 года , цена 200 тыс руб

3. Роликовые колёса 96 шт замена-3 года, цена 100 тыс руб

4. Подшипники больших звёзд -4 шт- 10 лет , цена 60 тыс руб.

Первый договор на 15 лет. Затем оплата 30-40% от договора, делаем кап ремонт.

Замена крыльев, кап ремонт генератора и всего навесного оборудования и продлеваем договор еще на 15 лет.

Из представленного расчета по **Сервису** видно, что 50% денег собираемых на сервис, мы гарантированно тратим. Остальные 50% оставляем на непредвиденные расходы. Нештатные поломки, окисление контактов и т.д. Так же сумма которая идет в доход является дополнительным страхованием, на случай непредвиденных расходов. Таким образом цифра в 2 руб за кВт представляется достаточно разумной и привлекательной для рынка.

Срок окупаемости для клиента.

Если клиент будет оплачивать по 10 руб/кВт, а из них 2 руб уходит на сервис, а 8 руб накопительным итогом идет на оплату установочной мощности, то получаем следующий результат.

$24 * 365 * 25 = 219\ 000$ кВт в год.

$219\ 000 * 8 = 1\ 752\ 000$ руб в год.

Таким образом: 5.5 лет полная окупаемость установки при условиях:

Общая стоимость 10 млн, КИУМ-25%

Как видно, требуется хорошая проработка вопроса о льготном кредитовании. Так как такие сроки окупаемости, хорошо воспринимаются новыми объектами, которые находятся в стадии строительства или используют дизель генерацию. Но достаточно пессимистично теми игроками, которые уже подключены к сетям и могли бы использовать энергию ветра, для удешевления расходов на электроэнергию.