ОЦЕНОЧНАЯ КОМПАНИЯ

Подтверждение экономики инвестиционного проекта «Рыбное хозяйство (УЗВ)»

г. Москва **«__» _____ 2026 г.**

Заказчик оценки: _____
Исполнитель (Оценочная компания): _____
Объект оценки: инвестиционный проект «Рыбное хозяйство (УЗВ)» — экономика, риски, эффективность, рыночная обоснованность финансовых параметров.
Цель оценки: подтверждение экономики проекта для инвестора (в т. ч. в рамках структурирования через НГО), обоснование целевых метрик: 300 млн ₽ инвестиций, 24 месяца окупаемости, 49% доли инвестора, от 30% подтверждённой доходности.

Паспорт проекта (ключевые метрики)

Показатель	Значение	Источник подтверждения
Общая сумма инвестиций	300 000 000 ₽	Сметы, коммерческие предложения, план-график CAPEX
Срок окупаемости (PBP)	24 месяца	DCF-модель, P&L, кассовый поток
Доля инвестора	49%	Проект договора участия, уставные документы
Подтверждённая доходность	от 30% годовых	Расчёт IRR/ROI по сценариям, предварительные договоры
Горизонт планирования модели	5 лет	Финансовая модель проекта
Стадия проекта	Pre-seed / предпроектная подготовка	Концепция, участок, предварительные договорённости
Местоположение	_____	Правоустанавливающие документы, ГПЗУ
Технология	УЗВ (установки замкнутого водоснабжения)	Технологическое задание, спецификации оборудования

Подтверждение экономики: основные финансовые метрики (DCF-модель, номинальные цены 2024)

Ниже — ключевые метрики эффективности, подтверждённые расчётами и исходными данными проекта.

Метрика	Значение	Комментарий
NPV (чистая приведённая стоимость)	положительная при ставке дисконтирования 25%	Модель устойчива к росту ставки
IRR (внутренняя норма доходности)	>35%	Подтверждает доходность от 30% при выполнении плана
PBP (срок окупаемости)	24 мес.	Кассовый поток покрывает инвестиции без учёта реинвестиций
DPB (дисконтированный срок окупаемости)	~28 мес.	При ставке 25% окупаемость наступает в 3-м году
ROI (рентабельность инвестиций)	>1,6x за 5 лет	Подтверждено P&L и планом продаж
EBITDA-маржа (год 2–5)	32–38%	При достижении плановых объёмов и контроле себестоимости
Точка безубыточности (BEP)	65–70% от плановой мощности	Достигается в 10–12 месяце эксплуатации

ОБРАЗЕЦ

Структурированные таблицы метрик

Таблица 1. Оценка предынвестиционной фазы проекта (0–100 баллов)

Наименование показателя	Степень присутствия (%)	Степень осознанности инициатором (%)	Вес в итоговой оценке
Концепция проекта	90%	100%	высокий
Предпроектное обоснование инвестиций	70%	80%	средний
Выбор и согласование места размещения	80%	100%	высокий
Отношение местных органов власти	70%	100%	средний
Эффективность стратегии достижения целей	80%	90%	высокий
Финансово-экономическая жизнеспособность	75%	70%	средний
Организационно-технический потенциал	80%	80%	средний
Уровень гарантий по ресурсам проекта	50%	80%	низкий (но компенсируется НГО)

Итоговая оценка предынвестиционной фазы: 77/100 — достаточный уровень для старта при условии структурирования через НГО.

ОБРАЗЕЦ

Таблица 2. Показатели рисков (0–100 баллов)

Риск	Степень присутствия (%)	Осознанность инициатором (%)	Компенсация / меры
Качество управления	40%	80%	УК НГО, KPI-контроль
Квалификация команды	70%	80%	Подбор технолога УЗВ, обучение персонала
Устойчивость команды	60%	80%	HR-политика, резервирование ключевых ролей
Влияние во властных структурах	40%	100%	Локальная поддержка, публичные соглашения
Финансовый риск	30%	70%	Бюджетный контроль, аудит НГО
Реальный инвестиционный риск (CAPEX)	40%	80%	Резерв 10–15%, поэтапное финансирование
Внешние рыночные/регуляторные риски	30%	100%	Диверсификация каналов сбыта
Внутренние (кадровые, операционные)	25%	100%	Регламенты, SOP, контроль качества
Технико-технологические (УЗВ, вода, оборудование)	50%	100%	Дублирование узлов, мониторинг, сервисные контракты

Общий уровень риска: средний (68/100), управляемый при реализации мер НГО и страховании.

Таблица 3. Подтверждение целевых показателей (факт/план/подтверждение)

Целевой показатель	Заявлено инициатором	Подтверждено оценкой	Уровень подтверждения
Инвестиции	300 млн ₽	300 млн ₽ (смета + CAPEX-план)	высокое
Окупаемость	24 мес.	24 мес. (PBP), DPB ~28 мес.	среднее (зависит от темпов выхода на мощность)
Доходность	от 30% годовых	IRR >35%, ROI >1,6x	высокое
Доля инвестора	49%	Согласована, соответствует структуре сделки	высокое
Выручка год 2 (план)	~420 млн ₽	Подтверждена предварительными договорами (60%)	среднее
Себестоимость (доля от выручки)	~62%	Подтверждена спецификациями кормов, энергоносителей	среднее
Валовая маржа	~38%	Соответствует отраслевым бенчмаркам УЗВ	высокое

ОБРАЗЕЦ

Подтверждённые выводы по экономике проекта

Параметр	Статус подтверждения	Комментарий
Рыночная обоснованность цен	подтверждено	Бенчмарк с региональными поставщиками и сетями
Реалистичность объёмов продаж	частично подтверждено	60% — предварительные договоры, 40% — требует плана маркетинга
Структура себестоимости	подтверждено	Корма, электроэнергия, ФОТ — по отраслевым данным и контрактам
Технологическая реализуемость	подтверждено	Спецификации УЗВ, дублирование критических узлов, SLA сервисов
Финансовая модель (P&L, Cash Flow)	подтверждено	Модель проверена, чувствительность к рискам рассчитана
KPI и контрольные точки	согласованы	План-график по этапам: проектирование, стройка, монтаж, запуск, выход на мощность

ОБРАЗЕ

Итоговое заключение оценочной компании

Проект «Рыбное хозяйство (УЗВ)» на 300 млн ₽ с целевыми параметрами: окупаемость 24 месяца, доля инвестора 49%, доходность от 30% годовых — **экономически обоснован и подтверждён расчётами**.

Уровень риска — средний, но **управляемый** за счёт:

- поэтапного финансирования и контрольных точек;
- резервирования 10–15% бюджета на непредвиденные расходы;
- структурирования сделки через НГО (гарантии, мониторинг, финансовый контроль);
- страхования ключевых рисков (эпизоотия, аварии УЗВ);
- внедрения системы биобезопасности и дублирования критичных узлов.

Рекомендация: проект рекомендуется к финансированию при условии реализации вышеуказанных мер. Допустимая цена участия инвестора — 300 млн ₽ за долю 49% при фиксации KPI и контрольных точек в договоре.

Приложения (перечень для передачи инвестору)

1. Финансовая модель (Excel) с листами: P&L, Cash Flow, DCF, Sensitivity.
2. Смета CAPEX и план-график этапов.
3. Предварительные договоры и письма о намерениях (B2B).
4. Спецификации оборудования УЗВ и сервисные условия.
5. Методика расчёта KPI и контрольных точек.
6. Карта рисков и план мероприятий по снижению.