

Проект организации производства продукции для
нефтегазодобывающих предприятий

СЛУШАТЕЛЬ:

Мещерин А.М.

г. Тюмень, 2021год.

Миссия компании ООО «Ойл Линк»



- Предоставление надежных и эффективных комплексных решений по поставке и обслуживанию бурового оборудования нефтегазовой отрасли, непрерывно совершенствуя технологии и бизнес-процессы.

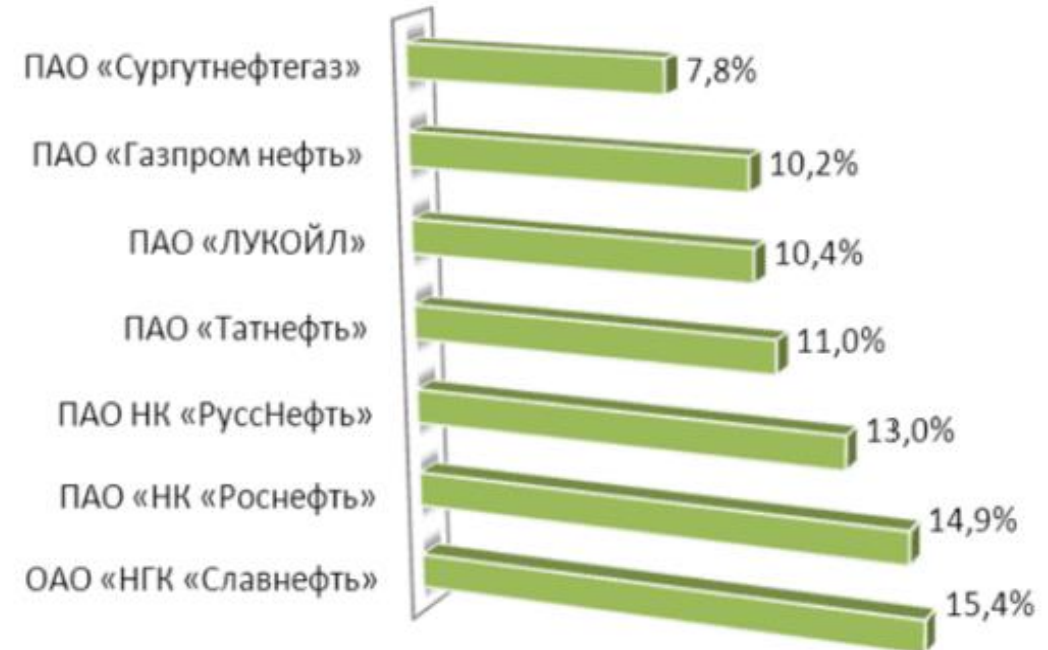
Миссия проекта:

- Организация производства продукции на основе кооперации и горизонтальной интеграции: НИОКР, производств и финансовых институтов.
- проект направлен на доработку, производство нового продукта - **Скважинный пластинчатый насос**

Анализ рынка: потребители

Основные потенциальными потребители - компании с долей >10%:

- ПАО «Газпром Нефть»
- ПАО «Лукойл»
- ПАО НК «Татнефть»
- ПАО «НК «Роснефть»
- ОАО «НГК «Славнефть»



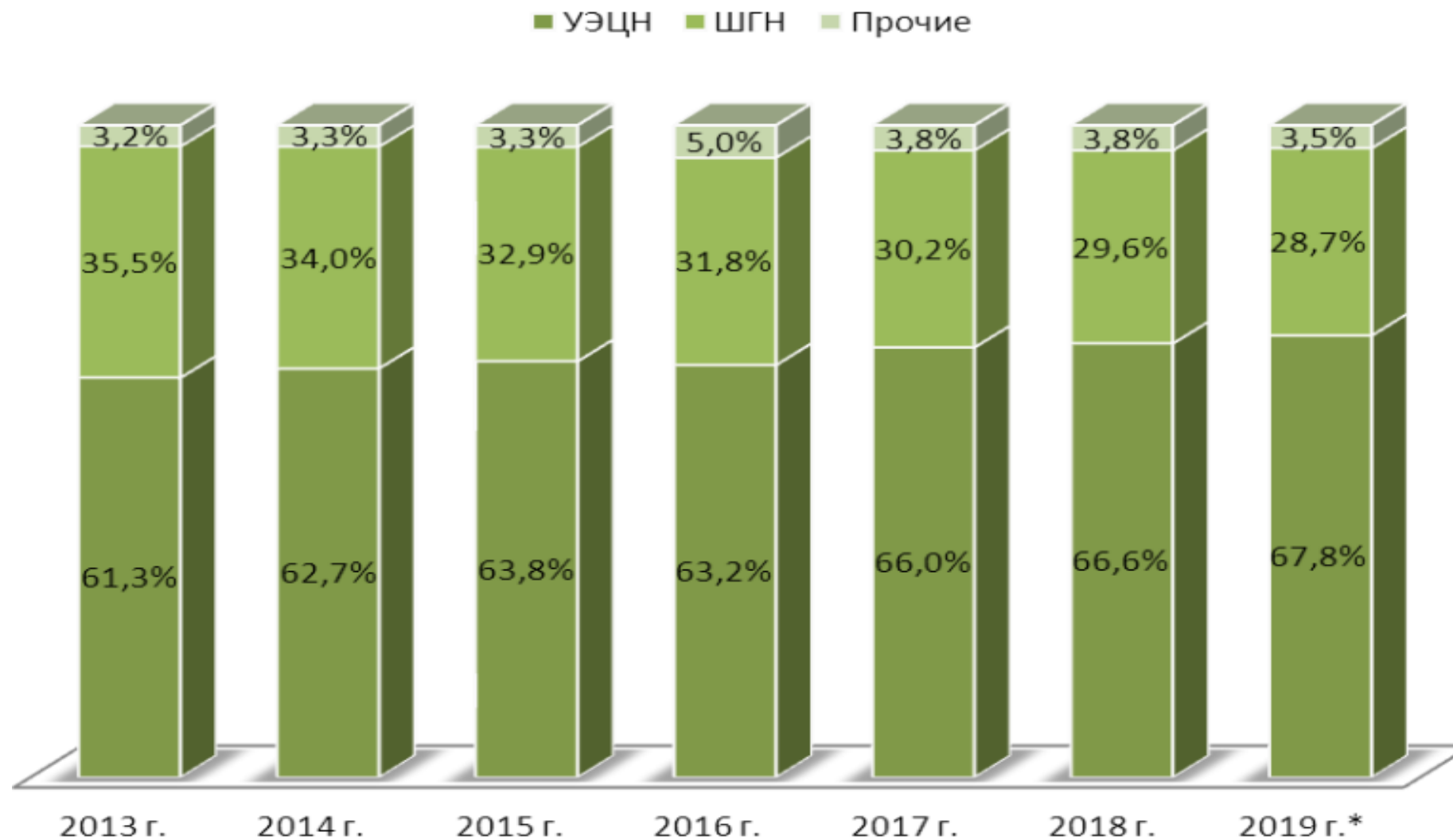
Доли бездействующего фонда скважин основных компаний-недропользователей, 2019г

Анализ рынка: конкуренты



Компании производители насосов	Доля, 2019 год.
ООО СК "Борец"	19,90%
АО "Бейкер Хьюз"	8,30%
ООО "Римера-Сервис"	16,60%
ООО "Алмаз"	15,00%
ООО "Новомет-Сервис"	15,80%
Сервисные подразделения Schlumberger	6,50%
ООО "УК "Система сервис"	10,60%
ООО "СК "Новые технологии"	80,00%
ООО "Крафт Памп"	4,70%
Прочие	1,80%
Общий итог	100,00%

Характеристика рынка насосного оборудования, 2013 - 2019 гг.



SWOT-анализ



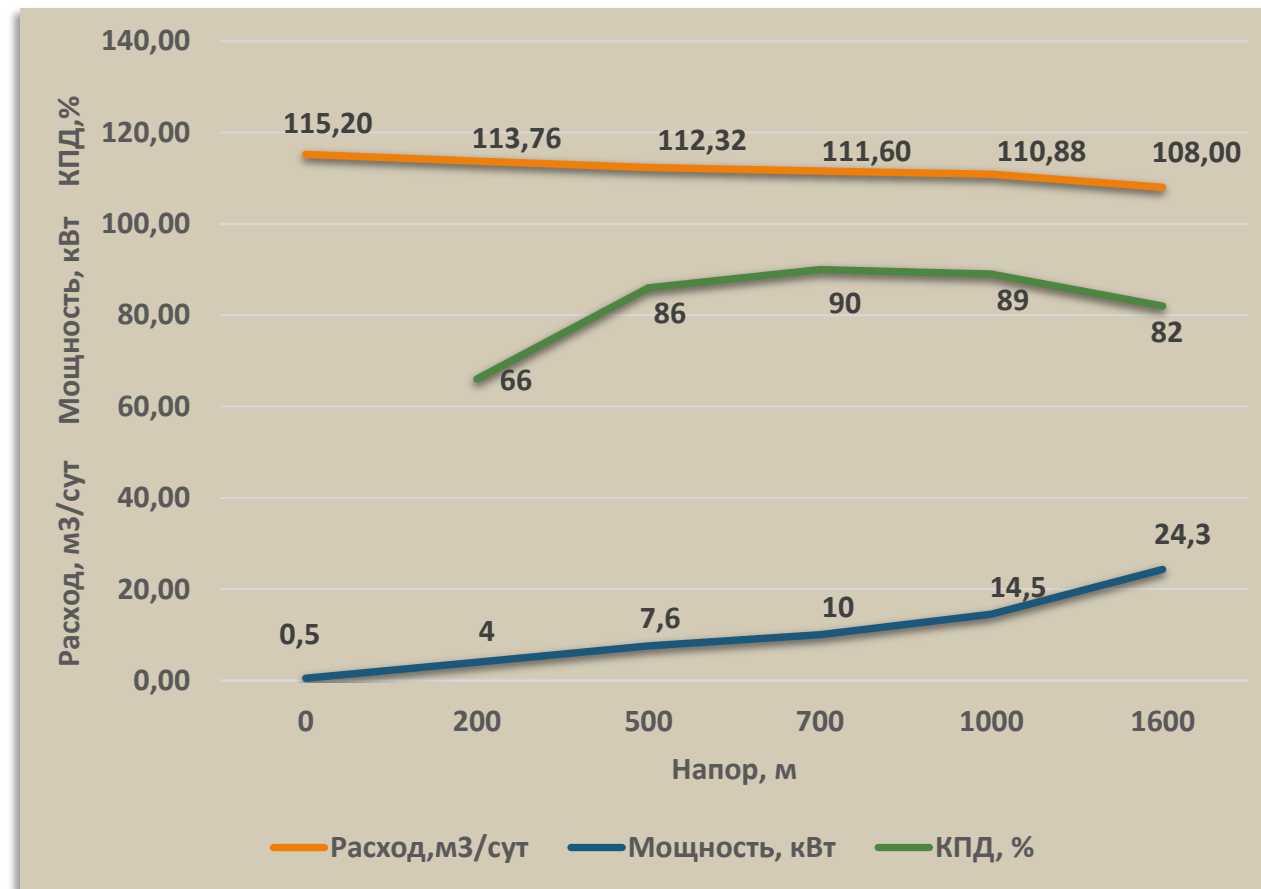
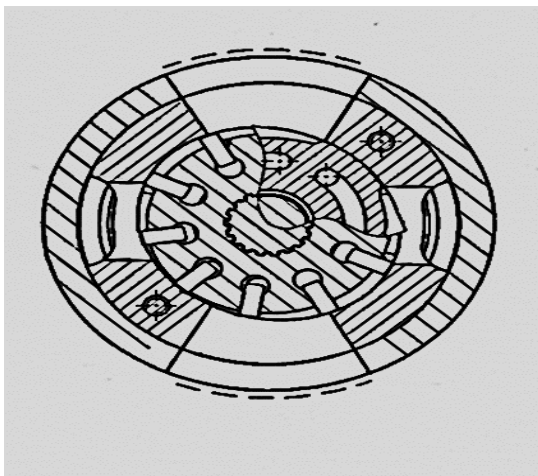
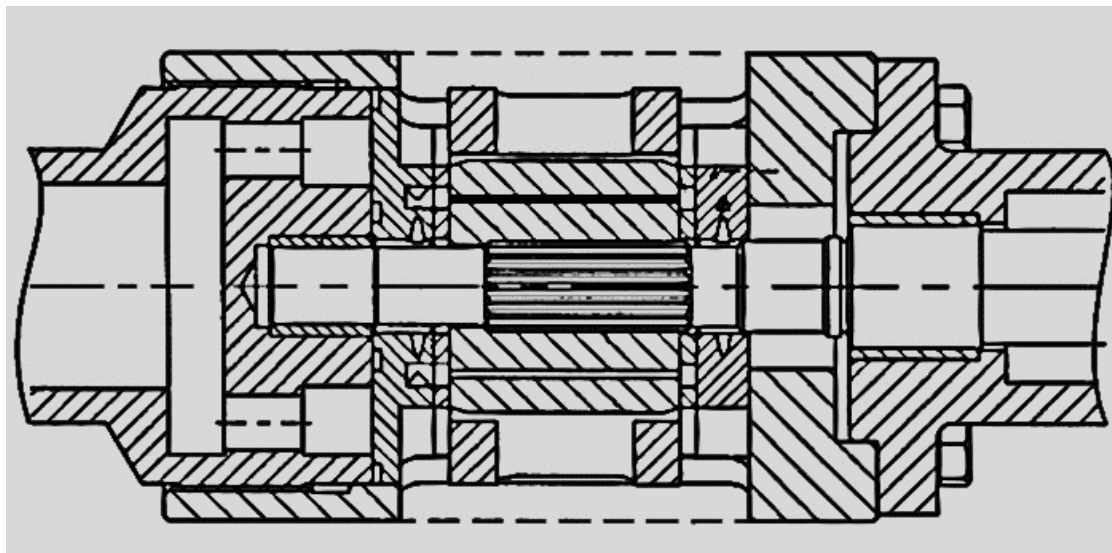
S: Сильные стороны (Преимущества)	W: Слабые стороны (Отставания)
1. Уникальность разработки	1. Ограничения по производительности
2. Универсальность	2. Высокие технологические требования к производству
3. Относительно низкая конкурентная стоимость	3. Необходимость адаптации сопутствующего оборудования
4. Простота конструкции	
O: Возможности	T: Угрозы
1. Растущий рынок СНГ	1. Высокая конкуренция
2. Возможность экспорта	2. Административные препоны
3. Мультирынки	3. Нежелание менять технологии со стороны заказчиков
4. Импортозамещение	4. Малый опыт промышленной эксплуатации
	5. Защита со стороны конкурента в заказчиках

Стратегии развития проекта:



- Анализ и регламентация всех бизнес-процессов компании.
- Удержание выручки за счет узкого сегмента – высокое качество услуги, недостижимое крупной компанией. Увеличение числа полученных грантов от государства на виды деятельности компании, привлечение финансирования с невысокой стоимостью заемных средств, участие в субсидировании малого бизнеса.
- Улучшение качества подготовки инженерного состава.
- Разработка научно-исследовательской и опытно-конструкторской работы с привлечением внешнего финансирования в области нефти и газа.

Пластинчатый насос - это гидромашина, в которой роль вытеснителя рабочей жидкости выполняют радиально расположенные пластины в пазах ротора, совершающие возвратно-поступательные движения при его вращении :



Основные характеристики скважинного пластинчатого насоса

Технологическими преимуществами пластинчатого насоса перед ШГН, является:

скважинного



1. Малые габариты и вес, более чем в 10 раз меньше существующих скважинных насосов, обеспечивают проходимость скважин с высоким темпом набора кривизны, и упрощают монтажные и демонтажные работы, а также облегчают ремонт и логистику
 2. простота конструкции, существенно влияет на стоимость изготовления, ремонт и надежность;
 3. прямое соединение, без промежуточных механизмов, повышает КПД и надежность установки;
 4. минимальные требования к подпору;
 5. не содержит эластомеров;
 6. предупреждение образования стойких эмульсий, что упрощает подготовку нефти;
 7. СНП позволяют снизить себестоимость добытой нефти в 10-15% по сравнению с винтовыми насосами;
- сниженный расход электроэнергии, при высоком КПД и низкой металлоемкости, простоте монтажа, логистики и ремонта, позволяют значительно повысить экономический эффект, при эксплуатации насосов СНП, новой запатентованной конструкции.

Обоснование ценовой политики и доходов, закладываемых в расчет



При расчете стоимости отгрузки ед. товара был применен **затратный метод**

№	Показатель	Ед. изм.		
			0	1, 2, 3
1	Месяцев работы в отч. периоде	мес./год	7	12
2	Планируемый выпуск	шт./год	250	500
3	Эксплуатационные расходы:	руб./год	84 334 360,00	166 451 760,00
3.1.	МТР (с НДС)	руб./год	75 325 000,00	150 650 000,00
3.2.	ФОТ	руб./год	6 744 360,00	11 561 760,00
3.3.	Аренда	руб./год	1 015 000,00	1 740 000,00
3.4.	Прочие расходы	руб./год	1 250 000,00	2 500 000,00
4	Амортизация основных фондов	руб./год	3 194 479,17	5 476 250,00
5	Итого затраты	руб./год	87 528 839,17	171 928 010,00
6	Себестоимость насоса	руб./шт.	350 115,36	343 856,02

Стоимость продажи 1 насоса определена и составляет **485 000 руб.**



Требования к участникам команды

Название должности	Требования			
	Образование	Опыт	Знания	Навыки
Инженер-технолог	Высшее техническое	> 5 лет	Основы экономики; Организация производства; Основы трудового законодательства; правила и нормы охраны труда.	Проектирование и внедрение прогрессивных технологических процессов.
Инженер-конструктор	Высшее техническое	> 5 лет	AutoCAD, Compas.	Конструирование технических объектов, с использованием передовых программных продуктов
Начальник цеха	Высшее техническое	> 5 лет	Организация производства; основы трудового законодательства; правила и нормы охраны труда.	Организаторские
Оператор обрабатывающего центра	Средне-специальное	> 5 лет	Типовые программные продукты	Программирование и настройка обр. центров Mozak
Специалист закупа	Высшее экономическое	> 5 лет	Основные товарные позиции	Ведение переговоров

Этапы реализации проекта



Запуск проекта	01.01.2022
Получение средств для старта производства от собственника Ойл Линк	01.01.2022
Приобретение необходимого оборудования	10.01.2022
Поиск поставщика услуг по электроэрозсионной обработке	10.01.2022
Организация производственной площадки	05.05.2022
Подбор персонала	01.06.2022
Доставка оборудования	10.06.2022
Настройка и наладка оборудования	10.07.2022
Получение заказа на производство от коммерческой службы	10.07.2022
Начало производственной деятельности	15.07.2022
Выпуск первой партии готовой продукции (40 ед.):	15.08.2022
Вывод производства на полную мощность:	01.01.2023

Инвестиционные затраты по проекту



№ п/п	Наименование оборудования	Кол-во, шт.	Цена, руб. с НДС	Сумма, руб. с НДС
1	Токарный патронно-центровой с ЧПУ	1	1 900 000	1 900 000
2	Сверлильно-фрезерно-расточной вертикальный с ЧПУ	1	3 000 000	3 000 000
3	Станок плоскошлифовальный с горизонтальным шпинделем высокой точности	1	2 390 000	2 390 000
4	Станок круглошлифовальный универсальный полуавтомат	1	2 135 000	2 135 000
5	Станок внутришлифовальный	1	3 400 000	3 400 000
6	Электроэрозионный станок прошивной	1	890 000	890 000
7	Электроэрозионный станок проволочный	3	16 000 000	48 000 000
8	Вычислительная техника, ТС, прочий инструмент стоимостью более 100 тыс. руб. и СПИ более 12 мес.	10	200000	2 000 000
9	Аренда цеха и офиса	3	145 000	435 000
10	Материалы	40	301 300	12 052 000
11	Прочие расходы	40	5 000	200 000
			Итого	64 350 000

Текущие затраты на производство 1 насоса



№ п/п	Показатель	Затраты, руб.
1	Материалы (с НДС)	301 300,00
2	ФОТ	23 123,52
3	Аренда	3 480,00
4	Прочие расходы	5 000,00
	Итого	332 903,52

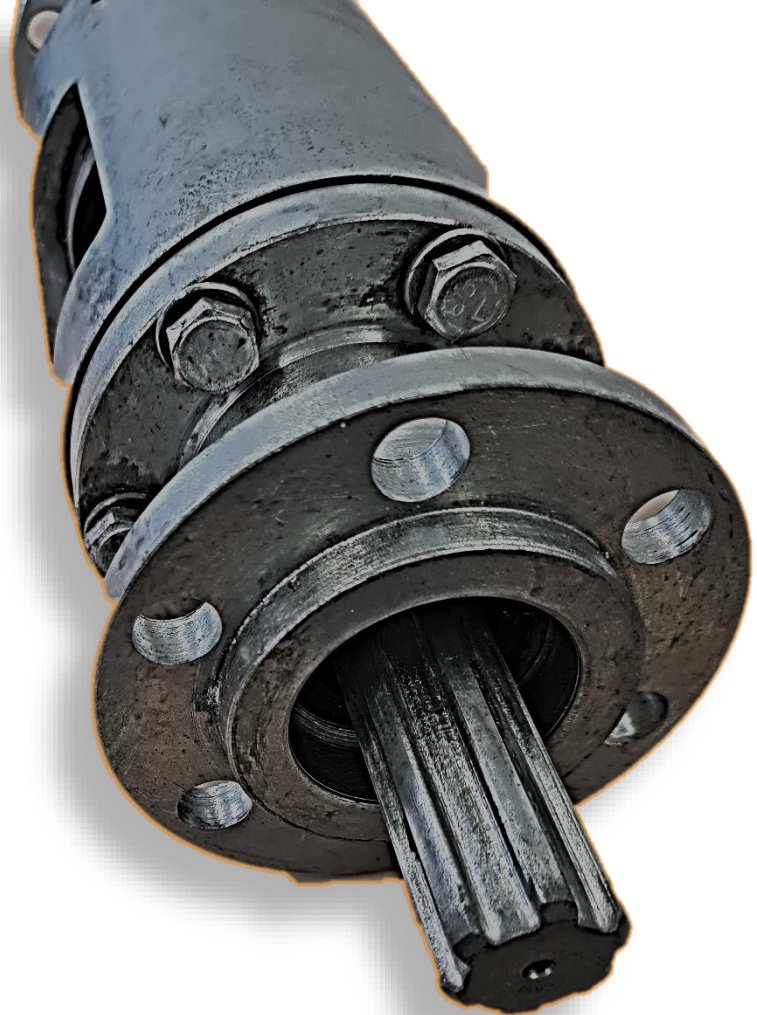
Показатели эффективности проекта:

- Чистый дисконтированный доход (NPV) составит 85 306 193,75 руб.
- Внутренняя норма доходности (IRR) - 129%
- Индекс доходности инвестиций (PI) - 1,34
- Период окупаемости (DPP) - 1,53 (лет)

Распределение и снижение вероятности возникновения рисков



Виды рисков/мероприятия	Распределение риска	Снижение вероятности возникновения риска
Немотивированное нарушение условий контракта (изменение цен на сырье, материалы, комплектующие, полуфабрикаты и т.п. после заключения контракта)	Распределение потребности в материалах и услугах между несколькими подрядными организациями.	Первичная оценка качества производства и надежности поставщика перед заключением контракта. Грамотная юридическая проработка контракта, учитывающая возможные риски и ответственность поставщиков/подрядчиков.
Ускоренное копирование конкурентами инноваций предприятия за счет использования промышленного шпионажа	Распределение потребности в материалах и услугах между несколькими подрядными организациями.	Подписание соглашений о неразглашении информации в процессе сотрудничества с сотрудниками и подрядчиками. Применение систем контроля и мониторинга доступа к информационным ресурсам.
Отток квалифицированной рабочей силы	Распределение компетенций в создании между сотрудниками на различных этапах создания продукции.	Создание системы мотивации и компенсации труда выше среднерыночного уровня по отрасли.



Спасибо за внимание!