Часть №1. Презентация услуг по разработке бизнес-плана

- ✓ Описание опыта компании
- ✓ Стоимость и сроки разработки бизнес-планов
- ✓ Выполненные проекты
- ✓ Отзывы и кейсы заказчиков

Это важно учитывать

Если вам нужен бизнес-план обратите на это внимание

1 Слабые бизнес-планы не проходят проверку на СТОП факторы

Банки и инвестфонды разработали перечень СТОП факторов (их всего 7-10 штук), если бизнес-план не проходит хотя бы по одному из них – проект не получает финансирование.

2 Содержат неверный анализ рынка

Ошибки в анализе рынка приводят к денежным потерям собственника проекта и отрицательному заключению о проекте со стороны банка или инвестора.

3 Основываются на неподтвержденных исходных данных

Все банки и инвестиционные фонды обладают базой коммерческой информации – значит, они могут достаточно быстро проверить достоверность данных. В случае обнаружения недостоверных данных – по проекту принимается отрицательное решение.

тел.: (495) 645-18-95
e-mail: info@bizplan5.ru
сайт: www.bizplan5.ru

Принципиальное отличие нашего подхода

1 Составляем детальные финансовые расчеты

Составляем финансовые расчеты с учетом нюансов каждого бизнеса: сезонность производства и продаж, технологические циклы, особенности расчетов с клиентами и поставщиками.

2 Учитываем специфику

конкретного региона и даже города при расчете затрат и прогнозе продаж.
Составляем детальный план вложений в бизнес, план доходов и расходов. Детально просчитываем проект с учетом различных сценариев развития.

3 Проводим развернутое исследование рынка

Глубоко изучаем рынок, конкурентов. Подбираем оборудование. Составляем поэтапный план открытия бизнеса.

тел.: *(495) 645-18-95*
e-mail: *info@bizplan5.ru*
сайт: *www.bizplan5.ru*

Результат: детализированный бизнес-план с полным анализом бизнеса

Даст глубокие знания, необходимые для запуска проекта.
Станет конкурентным преимуществом при привлечении инвестиций.
Генеральный директор с таким бизнес-планом выгодно отличаться от других инициаторов проекта глубиной проработки своего бизнеса.

С каждым клиентом мы работаем индивидуально.

Будь то небольшое кафе или салон красоты или же крупный производственный холдинг – в обоих случаях мы будем глубоко погружаться в проект и просчитывать его во всех деталях.

тел.: (495) 645-18-95
e-mail: info@bizplan5.ru
сайт: www.bizplan5.ru

Наш опыт в целом

7 ЛЕТ

7 лет помогаем клиентам: составляем бизнес-планы, оцениваем перспективность бизнес идей, разрабатываем финансовые модели;

350

350 проектов;

30

Более 30 млрд. руб. инвестиций;

тел.: (495) 645-18-95
e-mail: info@bizplan5.ru
сайт: www.bizplan5.ru

Опыт работы с банками и инвестиционными фондами

Банки и инвестиционные фонды действительно финансируют российский бизнес. У нас есть положительный опыт.

50

50 бизнес-планов одобрено Сбербанком, и клиенты получили 9 млрд. руб. кредитных средств.

90

90 бизнес-планов одобрено Россельхозбанком, и клиенты получили 11 млрд. руб. в виде кредитов.

120

120 бизнес-планов разработано для целей привлечения частных инвестиций и инвестиций из инвестиционных фондов (в том числе государственных фондов поддержки предпринимательства)

Только за последний год наши клиенты запустили инвестиционных проектов на сумму в 7 млрд. руб.

Мы досконально знаем требования к бизнес-планам. В результате: наши клиенты могут не беспокоиться о формальной стороне вопроса и **могут быть уверены в положительной экспертизе бизнес-плана.**

тел.: (495) 645-18-95
e-mail: info@bizplan5.ru
сайт: www.bizplan5.ru

Отзывы клиентов

С помощью Бизнес-плана, разработанного и составленного компанией «БизпланиКо» , нам была открыта под этот проект долгосрочная кредитная линия на 5 лет.

Пономарев В.В.
Собственник компании по оптовой торговле ГСМ

Очень удивили Ваш тщательный подход к анализу бизнеса, с разработкой полного финансового плана инвестиций и графика их погашения.

Ардоев Р.З.
Директор производства ЖБИ

За последние 5 лет мне не приходилось работать с более профессиональной компанией. Хватило одного звонка и пяти шести писем, что бы совершено незнакомые с тобой и тем, что ты собираешься делать люди, вникли в проект и просчитали его с такой детальной точностью.

Самойлов Р.Р.
Директор фермы по агротуризму и виноделию.

Очень порадовала оперативность и профессионализм специалистов. Сжатые сроки, разумная стоимость и, самое главное, - высокое качество данного проекта позволили положительно решить вопрос о финансировании.

Ракчеева Л.
Финансовый директор оптовой торговли одеждой.

Через 2,5 недели мы получили грамотный, развернутый план очень привлекательный для инвестиций, подробное описание затратной части и плановой прибыли.

Гари Спартакович,
Владелец продуктового супермаркета

Бизнес-план содержит много полезной информации по нашему новому направлению бизнеса, хорошо проработана финансовая часть. Очень подробно описан бизнес основных конкурентов.

Аржанов А.
Директор производства гипсокартона

Стоимость и сроки

Название тарифа	Базовый	Бизнес	V.I.P.	Премиальный
Стоимость разработки	от 35 000 руб.	от 55 000 руб.	от 80 000 руб.	от 150 000 руб.
Срок изготовления	3-7 дней	2 недели	1 месяц	1,5 месяца
Объем бизнес-плана	50 листов	70 листов	100 листов	150 листов
Степень детализации бизнес-плана	Достаточная	Высокая детализация	Максимальная детализация	Анализ бизнеса под ключ
Соответствие стандарту ЮНИДО	Да	Да	Да	Да
Соответствие стандарту Сбербанка	Да	Да	Да	Да
Соответствие стандарту Россельхозбанка	Да	Да	Да	Да
Соответствие стандарту Инвестиционных фондов	Да	Да	Да	Да

В стоимость разработки бизнес-плана входит:

- ✓ Создание инвестиционного меморандума для частного инвестора или инвестиционного фонда на 10-15 листов;
- ✓ Создание презентации для Банка на 10-15 листов;
- ✓ Разработка автоматизированной финансовой модели*;

* - Особенность финансовой модели в том, что она сама строит все таблицы, графики и диаграммы, показывает то, как меняются: прибыль, рентабельность, окупаемость инвестиций в зависимости от изменения цен, объема продаж, себестоимости и т.д.

тел.: (495) 645-18-95
e-mail: info@bizplan5.ru
сайт: www.bizplan5.ru

Выполненные проекты

Производство. ч1

Мясные чипсы	2011
Производство консервов	2011
ЖБИ	2011
Швейное производство	2011
Карьер по добыче песка и щебня	2011
Бетонный завод	2011
Цементный завод	2011
Завод Сухих Строительных Смесей (ССС)	2011
Кирпичный завод	2011
Производство Натяжных потолков	2011
Производство Тротуарной плитки	2011
Гранитный карьер	2011
Производство пленки	2011
Производство Металлоконструкций	2011
НПЗ	2011
Деревообработка (Производство Досок)	2011
Производство Туалетной Бумаги	2011
Производство Антифриза, Мочевины и Омывающей жидкости	2011
Производство Безалкогольных Напитков	2011
Производство Газобетонных блоков	2011
Производство Бетона	2011
Деревообработка	2012
Производство Шлакоблоков и Лесопереработка	2012
Мусоросортировочный комплекс	2012
Нефтепереработка	2012
Производство искусственного камня	2012
Производство косметики	2012

тел.: (495) 645-18-95
e-mail: info@bizplan5.ru
сайт: www.bizplan5.ru

Выполненные проекты

Производство. ч2

Производство Полиэтиленовой пленки, переработка полиэтиленовых отходов	2012
Производство Тренажеров	2012
Переработка ТИКа в Эеквадоре	2012
Швейное Производство	2012
Бетонный завод	2013
Производство Гипсокартона	2013
Производство Игрушек	2013
Производство Светодиодов	2013
Асфальтобетонный завод	2014
Добыча золота	2014
Переработка Конопли и Льна	2014
Производство и продажа воды	2014
Переработка мусора	2015
Переработка Древесины и производство пиломатериалов	2015
Производство резиновой крошки и Переработка автомобильных шин	2015
Производство кондитерских изделий	2015
Производство гранул из полимерных отходов	2015

тел.: (495) 645-18-95
e-mail: info@bizplan5.ru
сайт: www.bizplan5.ru

Выполненные проекты

Сельское хозяйство

Животноводческая ферма	2011
Теплица для выращивания зелени	2011
Теплица для выращивания овощей(помидоры и огурцы)	2011
Теплица для выращивания цветов	2011
Выращивание индейки	2011
Продажа мяса	2011
Форель и Осетр	2011
Цех по Убою индюшек	2011
Переработка Свинины и Производство Деликатессов	2011
КРС и Молоко, Молочное КРС	2012
Цех По переработке Молока	2012
Производство молока	2012
Бройлерная фабрика	2012
Свиноводство	2012
Тепличный комплекс	2012
Форелевое Хозяйство	2012
Рыбоводческий комплекс	2012
Ферма по производству Молочной продукции	2013
Ферма по производству Яиц	2013
Ферма по производству Свинины	2013
Ферма по производству Говядины	2013
Выращивание семян	2014
Выращивание сосны	2014
КРС Животноводство, Разведение крупного рогатовго скота	2014
Теплица клубники и зелени	2015
Рыбоводное хозяйство и гусиная ферма	2015
Агротуризм, Винзавод, Сыроварня	2015
Экоферма	2015

тел.: (495) 645-18-95
e-mail: info@bizplan5.ru
сайт: www.bizplan5.ru

Выполненные проекты

Строительство

Строительство Многоквартирного дома	2011
Строительство Офисного Центра	2011
Строительство Бизнес Центра	2011
Строительство Жилого Комплекса (Многоквартирный жилой дом)	2011
Строительство Гостиницы	2011
Строительство Аквапарка	2011
Строительство Коттеджного поселка	2011
Строительство Базы отдыха	2011
ТРЦ	2012
Склада	2012
Строительство Домов	2012
Гостиницы	2012
Склад Хим реагентов	2014
Строительство дома	2014
База отдыха	2015

тел.: (495) 645-18-95
e-mail: info@bizplan5.ru
сайт: www.bizplan5.ru

Выполненные проекты

Услуги

Детский сад	2011
Центр Детского Развития	2011
Ремонт Квартир	2011
Строительная фирма	2011
Типография	2011
Туристическое Агентство	2011
Швейное Ателье	2011
Медицинский Центр	2011
Парикмахерская	2011
Салон Красоты	2011
АЗС	2011
Такси	2011
Академия Тенниса	2012
Тир	2012
АГЗС	2014
Кинотеатр в Шереметьево	2014
Пассажирские перевозки (Маршрутки)	2014
СПА центр	2014
Фитнес клуб	2014
Меховое Ателье	2015

тел.: (495) 645-18-95
e-mail: info@bizplan5.ru
сайт: www.bizplan5.ru

Выполненные проекты

Торговля (магазины, оптовая торговля, интернет продажи)

Магазин цветов	2011
Продажа детской одежды	2011
Продажа мяса	2011
Магазин одежды	2011
Продажа рыбы	2011
Интернет магазин игрушек	2012
Интернет магазин косметики	2012
Магазин Шин	2012
Оптовая торговля ГСМ	2012
Торговля часами	2012
Продажа фильтров для воды	2012
Магазин Одежды	2014
Продуктовый магазин (Торговый центр)	2014

тел.: (495) 645-18-95
e-mail: info@bizplan5.ru
сайт: www.bizplan5.ru

Выполненные проекты

Общественное питание (рестораны, кафе, бары, столовые и т.д.)

Пиццерия	2011
Столовая	2011
Суши	2011
Кафе	2012
Сеть Пиццерий	2012
Спорт бар	2012
Ресторан	2013
Фаст-Фуд	2013

тел.: (495) 645-18-95
e-mail: info@bizplan5.ru
сайт: www.bizplan5.ru

Контакты

Позвоните по телефону или напишите нам письмо

(495) 645-18-95

info@bizplan5.ru

www.bizplan5.ru

Часть №2. Бизнес-план

БИЗНЕС-ПЛАН

Строительство склада

Разработчик:

Консалтинговая группа «БизпланиКо»

www.bizplan5.ru

Тел.: +7 (495) 645 18 95

E-mail: vip@bizplan5.ru

1. Резюме 21
1.1. Концепция проекта 21
1.2. Краткое описание рынка 22
1.3. Описание инвестиционных потребностей 23
1.4. Показатели экономической эффективности проекта 26
1.5. Показатели эффективности проекта для государства 29
2. Описание компании 30
2.1. Цели бизнеса 30
2.2. Описание системы управления 31
2.3. Бизнес-процессы и план реализации проекта 32
2.4. Основные выводы по разделу 34
3. Маркетинговый анализ 36
3.1. Объем и динамика рынка 36
3.2. Структура рынка по бизнес-секторам 41
3.3. Географическая структура рынка 43
3.4. Ценовой анализ 51
3.5. Основные участники рынка 58
3.6. Тенденции развития рынка 66
3.7. Прогноз развития рынка 70
3.8. Основные выводы по разделу 71
4. Анализ конкурентов 75
5. Анализ основных потребителей 78
6. Маркетинговая стратегия 83
6.1. Концепция маркетинга 83
6.2. Ожидаемая конкуренция 84
6.3. Конкурентные преимущества 84
6.4. Целевая группа 85
6.5. Стратегические партнеры 85
6.6. Эластичность спроса 86
6.7. Маркетинговые цели 87
6.8. Стратегия развития 87
6.9. Позиционирование 91
6.10. Каналы сбыта 91
6.11. Ценообразование 92

6.12. Программа продвижения 92
6.13. Расходы на рекламу 95
6.14. Основные выводы по маркетинговой стратегии 99
7. Финансовый план проекта 101
7.1. Базовые допущения по расчетам 101
7.2. Календарный план реализации проекта 103
7.3. Инвестиционный план 103
7.4. Кредитный план 108
7.5. План доходов 111
7.6. План по персоналу 113
7.7. План расходов 114
7.8. Уровень безубыточности 119
7.9. Прогноз налоговых выплат 119
7.10. Отчет о движении денежных средств 120
7.11. Отчет о прибылях и убытках 120
8. Анализ рисков и анализ чувствительности 127
8.1. Анализ рисков 127
8.2. Анализ чувствительности 129
8.3. Основные выводы по разделу 130
9. Анализ эффективности проекта 131
9.1. Финансовые показатели 131
9.2. Показатели экономической эффективности 131
9.3. Показатели эффективности проекта для государства 133
10. Выводы 134

1. Резюме

1.1. Концепция проекта

К рассмотрению предлагается инвестиционный проект создания складского комплекса по хранению опасных грузов, ядовитых веществ, химических компонентов, лакокрасочных материалов, масел и антифризов, пестицидов и агрохимикатов.

Реализация рассматриваемого проекта должна обеспечивать заданные параметры экономической эффективности и генерировать свободные денежные потоки, достаточные для прибыльного функционирования создаваемого складского комплекса, а также для возврата заемных средств.

Основные задачи рассматриваемого проекта:

- Организация финансирования реализации рассматриваемого проекта.
- Организация и развитие эффективных путей взаимодействия с основными потребителями складских услуг с целью максимизации доходов создаваемого складского комплекса.

Концепция рассматриваемого проекта исходит из следующих положений:

- Для достижения поставленной цели предприятие ориентируется на удовлетворение потребностей предприятий в хранении опасных грузов, ядовитых веществ, химических компонентов, лакокрасочных материалов, масел и антифризов, пестицидов и агрохимикатов.
- Предприятие стремится удовлетворить потребность предприятий в складских площадях более удобными, эффективными и продуктивными способами, чем это делают конкуренты.
- Предприятие нацелено на получение максимальных доходов, для чего прилагает усилия для поддержания высокого уровня потребительской удовлетворенности.

Основными потребителями услуг создаваемого складского комплекса будут предприятия следующих отраслей:

- торговли;
- сельского хозяйства;
- строительства;
- транспорта;

- химической промышленности.

Создаваемый складской комплекс обладает рядом конкурентных преимуществ, в частности:

- **Большие площади хранения.** Планируемая площадь хранения составляет х тыс. кв. м, что составляет около хх-хх% от имеющихся в московском регионе площадей, пригодных для хранения опасных грузов, ядовитых веществ, химических компонентов, лакокрасочных материалов, масел и антифризов, пестицидов и агрохимикатов.
- **Выгодное географическое расположение.** Планируемый склад будет расположен в хх км от МКАД по Ленинградскому шоссе в Солнечногорском районе Московской области, в непосредственной близости (х км) от ЦКАД. Северное и северо-западное направление, в особенности территории вблизи трассы Москва – Санкт-Петербург и ЦКАД являются перспективными направлениями для складского девелопмента.
- **Наличие крупного арендатора.** В настоящее время у организаторов проекта имеется потенциальный арендатор, готовый занять существенную часть площадей проектируемого склада.

1.2. Краткое описание рынка

В настоящее время на рынке московского региона существует дефицит складских площадей. Существующий рынок можно охарактеризовать как «рынок арендодателя». Арендодатели диктуют условия и правила игры на складском рынке.

В хххх г. был зафиксирован прирост общего предложения складских площадей на х млн. кв. м – в абсолютном отношении рекордный показатель за последние х лет. При этом рекордный ввод складских площадей не смог ликвидировать существующий дефицит. Рынок еще достаточно далек от насыщения.

На рынке наблюдается рост активности основных участников рынка (девелоперов, инвесторов, собственников, арендаторов). В течение последних лет наблюдается рост интереса инвесторов к складской недвижимости. Российские компании и иностранные девелоперы и инвесторы, присутствующие в стране, в целом, позитивно смотрят на инвестиционные перспективы российского рынка коммерческой недвижимости. Участники рынка готовы увеличивать объемы своих инвестиций. Действия крупных игроков, дефицит предложения на рынке, рост арендных ставок являются ключевыми сигналами для роста инвестиционной активности.

Наиболее перспективными направлениями для складского девелопмента в московском регионе являются:

- Северное и северо-западное направление, в особенности территории вблизи трассы Москва – Санкт-Петербург, Новорижского шоссе.
- Западное и юго-западное направление, в особенности вблизи Минского и Калужского шоссе.
- Для всех указанных выше направлений целесообразно размещение новых складских объектов вблизи ЦКАД.
- Строительство складов на удалении более хх км от МКАД (за ЦКАД), целесообразно осуществлять на участках, расположенных вблизи с магистралями, характеризующимися невысокой загрузкой, в частности, рядом с Ленинградским, Новорижским, Киевским, Симферопольским, Новокаширским шоссе

В течение последних пяти лет наблюдается тенденция по увеличению количества сделок по приобретению складских объектов конечными покупателями для использования в рамках основного бизнеса. Это обусловлено стремлением покупателей гарантировать наличие места для хранения товара в условиях дефицита складских площадей в московском регионе.

Осуществление проектов, связанных со строительством складской недвижимости в московском регионе, имеет благоприятные перспективы как минимум до периода хххх-хххх гг. До указанного срока построенные складские площади, выводимые на рынок по средней рыночной цене, буду немедленно поглощаться, благодаря наличию необеспеченного спроса, что будет обеспечивать прогнозируемый и непрерывный доход при реализации рассматриваемого проекта.

1.3. Описание инвестиционных потребностей

При реализации проекта планируются следующие инвестиционные затраты.

Направление	Сумма, руб.
Проектная документация	х ххх ххх
Строительно-монтажные работы	хх ххх ххх
Недвижимость (земельные участки)	хх ххх ххх
Оборудование	хх ххх ххх

Направление	Сумма, руб.
Оборотные средства	xx xxx xxx
ИТОГО	**xxx xxx xxx**

Таблица 1. Направления и суммы инвестиций

Статья «Оборотные средства» представляет собой сумму денежных средств, направляемых на финансирование текущей деятельности предприятия в период до выхода проекта на самоокупаемость.

При реализации проекта планируется использование двух источников финансирования: заемные средства (кредиты), собственные средства организаторов проекта (инвесторов).

Источник	Направление	Сумма, руб.
Собственные средства	Проектная документация Строительно-монтажные работы (xx% от объема средств) Оборудование Оборотные средства	xx xxx xxx
Кредит	Недвижимость (земельные участки) Строительно-монтажные работы (xx% от объема средств)	xxx xxx xxx
ИТОГО		**xxx xxx xxx**

Таблица 2. Суммы инвестиций по источникам финансирования

Структура инвестиций по источникам финансирования представлена на следующей диаграмме.

Диаграмма 1. Структура инвестиций по источникам финансирования

Средства кредитов на реализацию проекта поступают последовательно и в размере, необходимом для финансирования потребностей в денежных средствах соответствующего месяца.

Первый кредит на финансирование приобретения земельного участка поступает в х-м прогнозном месяце, его сумма составляет хх ххх ххх руб. Параметры кредита:

- Процентная ставка – хх% в год.
- Срок кредита – ххх мес.
- Льготный период на выплату процентов и основного долга – хх мес. (до пуска складского комплекса в эксплуатацию).
- Начисление процентов – ежемесячно.
- Погашение суммы основного долга – ежемесячно.
- Метод погашения – основной долг погашается равными долями, проценты начисляются на остаток долга.

Второй кредит на финансирование СМР поступает в хх-м прогнозном месяце, его сумма составляет хх ххх ххх руб. Параметры кредита:

- Процентная ставка – хх% в год.
- Срок кредита – ххх мес.
- Льготный период на выплату процентов и основного долга – х мес. (до пуска складского комплекса в эксплуатацию).
- Начисление процентов – ежемесячно.
- Погашение суммы основного долга – ежемесячно.
- Метод погашения – основной долг погашается равными долями, проценты начисляются на остаток долга.

Второй кредит на финансирование СМР поступает в хх-м прогнозном месяце, его сумма составляет хх ххх ххх руб. Параметры кредита:

- Процентная ставка – хх% в год.
- Срок кредита – ххх мес.
- Льготный период на выплату процентов и основного долга – х мес. (до пуска складского комплекса в эксплуатацию).
- Начисление процентов – ежемесячно.

- Погашение суммы основного долга – ежемесячно.
- Метод погашения – основной долг погашается равными долями, проценты начисляются на остаток долга.

1.4. Показатели экономической эффективности проекта

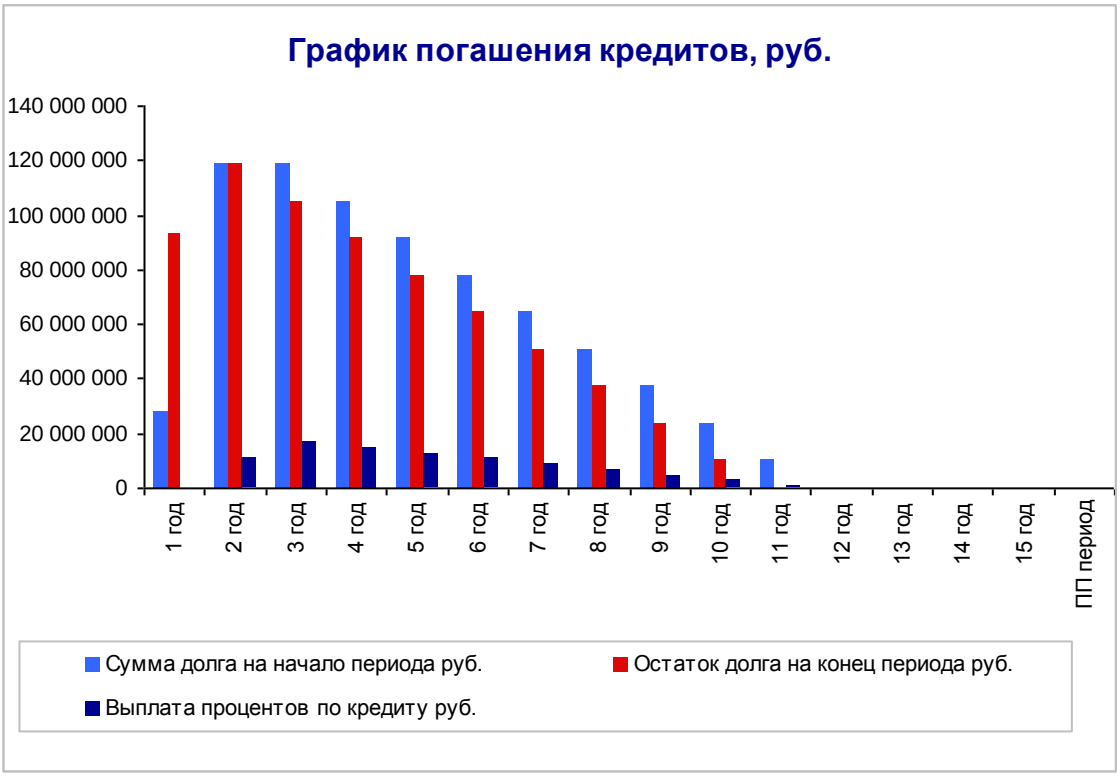


Диаграмма 2. График погашения кредитов

В хх-м прогнозном году привлеченные кредиты полностью возвращаются и в последующие прогнозные годы привлечение заемного финансирования в рассматриваемый проект не требуется.

Показатели рентабельности проекта представлены в следующей таблице.

Показатель	х	х	х	х	х	х	х	х	хх	хх	хх	хх	хх	хх
Коэффициент рентабельности валовой прибыли	хх%	хх%	хх%	хх%	хх%	хх%	хх%	хх%	хх%	хх%	хх%	хх%	хх%	хх%
Коэффициент рентабельности операционной прибыли	-хх%	хх%	хх%	хх%	хх%	хх%	хх%	хх%	хх%	хх%	хх%	хх%	хх%	хх%
Коэффициент рентабельности чистой прибыли	-хх%	хх%	хх%	хх%	хх%	хх%	хх%	хх%	хх%	хх%	хх%	хх%	хх%	хх%

Таблица 3. Показатели рентабельности по годам

Сводные показатели рассматриваемого проекта приведены в следующей таблице.

Показатель	Единица измерения	Значение
Показатели продаж		
Точка безубыточности, %	%	xx%
Точка безубыточности, ежемесячных продаж	руб.	x xxx xxx
Операционный рычаг	%	xx%
Показатели рентабельности		**Среднее значение**
Рентабельность продаж	%	xx%
Показатели основной деятельности		**Среднее значение**
Объем продаж, в мес.	руб.	x xxx xxx
Объем текущих расходов, в мес.	руб.	x xxx xxx
Чистая прибыль, в мес.	руб.	x xxx xxx
Денежный поток, в мес.	руб.	x xxx xxx
Инвестиционные показатели		
Общие инвестиции, в том числе:	руб.	xxx xxx xxx
Вложения инвесторов	*руб.*	*xx xxx xxx*
Кредиты	*руб.*	*xxx xxx xxx*
Показатели эффективности		**Без учета схемы финансирования**
Чистый доход без дисконта		xxx xxx xxx
ВНД, % в год.	%	xx,x%
Чистый дисконтированный доход без учета терминальной стоимости	руб.	x xxx xxx
Чистый дисконтированный доход с учетом терминальной стоимости	руб.	xx xxx xxx
Срок окупаемости, мес.	мес.	xx
Срок окупаемости с дисконтом, мес.	мес.	xxx
Индекс доходности за период прогноза		x,xx
Показатели эффективности		**Для инвестора**
Чистый доход без дисконта		xxx xxx xxx
ВНД, % в год.	%	xx,x%

Показатель	Единица измерения	Значение
Чистый дисконтированный доход без учета терминальной стоимости	руб.	x xxx xxx
Чистый дисконтированный доход с учетом терминальной стоимости	руб.	xx xxx xxx
Срок окупаемости, мес.	мес.	xx
Срок окупаемости с дисконтом, мес.	мес.	xx
Индекс доходности за период прогноза		x,xx

Таблица 4. Сводные показатели проекта

Анализ финансовых прогнозов свидетельствует о высокой инвестиционной привлекательности проекта и его устойчивости к негативному воздействию факторов риска, это демонстрируют следующие показатели:

- Низкий уровень чувствительности – точка безубыточности продаж составляет xx% от планируемого объема продаж.
- Положительный чистый дисконтированный доход без учета схемы финансирования, составляющий с учетом терминальной стоимости – xx млн. руб.
- Высокий уровень внутренней нормы доходности – xx% в год.

Совокупность приведенных показателей свидетельствует о положительных перспективах реализации данного проекта.

1.5. Показатели эффективности проекта для государства

Показатель	Единица измерения	Значение
Сумма налогов выплаченных (все налоги, во все бюджеты всех уровней)	руб.	xxx xxx xxx
Сумма выплаченной заработной платы	руб.	xxx xxx xxx

Таблица 5. Показатели эффективности проекта для государства

Анализ показателей эффективности проекта для государства показал высокую эффективность проекта: сумма выплат заработной платы и выплат в государственные бюджеты различных уровней за прогнозный срок (xx лет) составляет xxx млн. руб.

2. Описание компании

2.1. Цели бизнеса

Основная цель рассматриваемого проекта заключается в создании высокоэффективного современного складского комплекса по хранению опасных грузов, ядовитых веществ, химических компонентов, лакокрасочных материалов, масел и антифризов, пестицидов и агрохимикатов. Реализация проекта должна обеспечивать заданные параметры экономической эффективности и генерировать свободные денежные потоки, достаточные для прибыльного функционирования создаваемого складского комплекса, а также для возврата заемных средств.

Основные задачи рассматриваемого проекта:

- Организация финансирования реализации рассматриваемого проекта.
- Организация и развитие эффективных путей взаимодействия с основными потребителями складских услуг с целью максимизации доходов создаваемого складского комплекса.

Концепция рассматриваемого проекта исходит из следующих положений:

- Для достижения поставленной цели предприятие ориентируется на удовлетворение потребностей предприятий в хранении опасных грузов, ядовитых веществ, химических компонентов, лакокрасочных материалов, масел и антифризов, пестицидов и агрохимикатов.
- Предприятие стремится удовлетворить потребность предприятий в складских площадях более удобными, эффективными и продуктивными способами, чем это делают конкуренты.
- Предприятие нацелено на получение максимальных доходов, для чего прилагает усилия для поддержания высокого уровня потребительской удовлетворенности.

Основными потребителями услуг создаваемого складского комплекса будут предприятия следующих отраслей:

- торговли;
- сельского хозяйства;
- строительства;
- транспорта;

- химической промышленности.

Создаваемый складской комплекс обладает рядом конкурентных преимуществ, в частности:

- **Большие площади хранения.** Планируемая площадь хранения составляет х тыс. кв. м, что составляет около хх-хх% от имеющихся в московском регионе площадей, пригодных для хранения опасных грузов, ядовитых веществ, химических компонентов, лакокрасочных материалов, масел и антифризов, пестицидов и агрохимикатов.
- **Выгодное географическое расположение.** Планируемый склад будет расположен в хх км от МКАД по Ленинградскому шоссе в Солнечногорском районе Московской области, в непосредственной близости (х км) от ЦКАД. Северное и северо-западное направление, в особенности территории вблизи трассы Москва – Санкт-Петербург и ЦКАД являются перспективными направлениями для складского девелопмента.
- **Наличие крупного арендатора.** В настоящее время у организаторов проекта имеется потенциальный арендатор, готовый занять существенную часть площадей проектируемого склада.

Показатель	Единица измерения	Значение
Складские площади	кв. м	х ххх
Высота потолков	м	х

Таблица 6. Основные показатели создаваемого склада

2.2. Описание системы управления

Функции управления складской деятельностью выносятся на аутсорсинг, для чего планируется привлечение специализированной управляющей компании, которая будет осуществлять управление текущей деятельностью складского комплекса.

В компании-арендодателе остаются функции общего руководства. Административный и складской персонал работает в компании-арендодателе.

Все вспомогательные функции, в т.ч. подготовка текущей финансовой отчетности (бухгалтерия), информационное обеспечение, обеспечение доставки, обеспечение ремонта, поиск арендаторов осуществляются в рамках управляющей компании.

Далее приведена организационная диаграмма создаваемого предприятия.

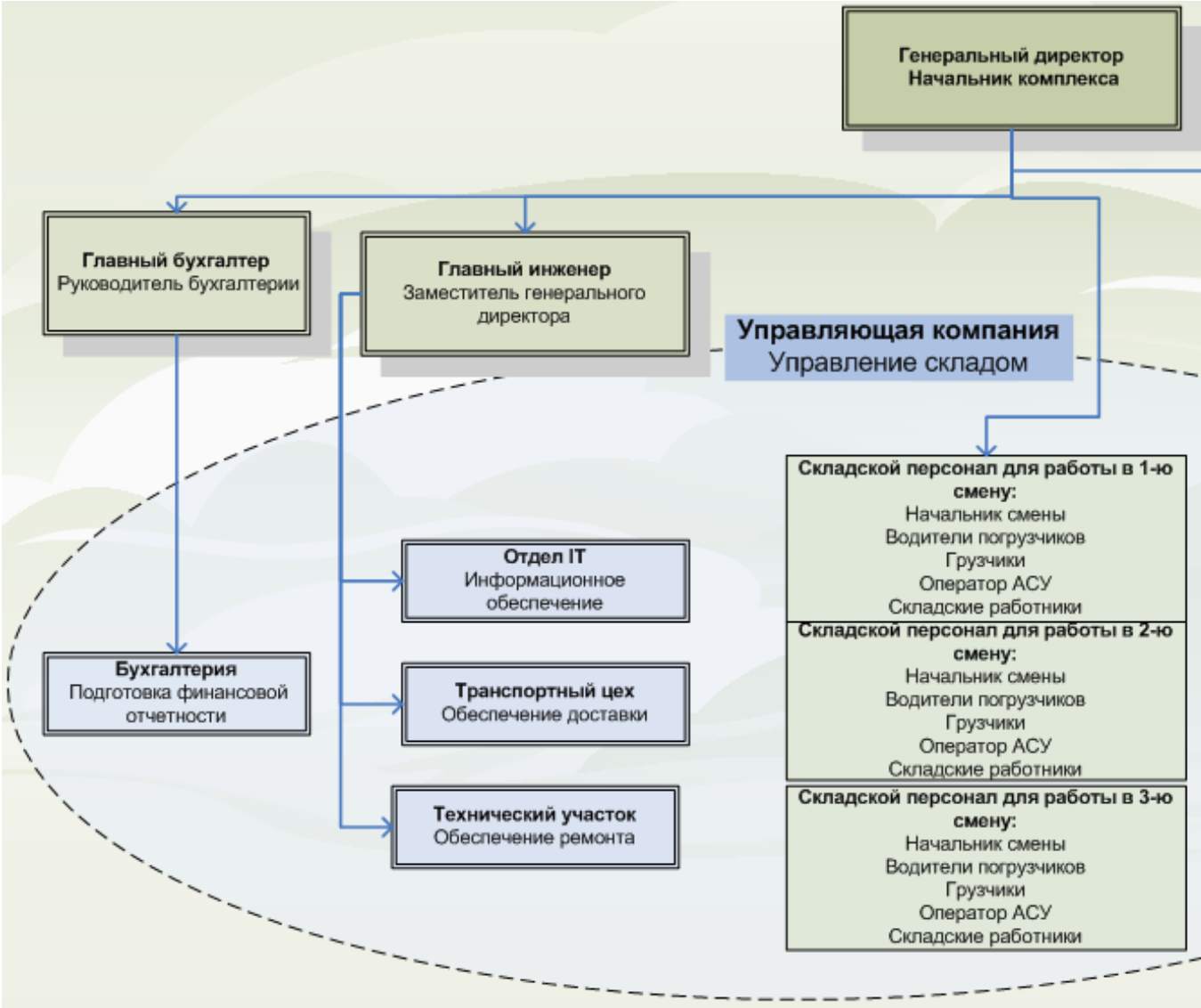


Диаграмма 3. Организационная диаграмма

2.3. Бизнес-процессы и план реализации проекта

Характеристики создаваемого складского комплекса:

- Площадь склада х ххх кв.м.
- Высота потолков – х м.
- Полы с антипылевым покрытием и нагрузкой х тонн на кв.м.
- Температурный режим не ниже +хх С в любое время года.
- Система приточно-вытяжной вентиляции.
- Охранная и пожарная сигнализация.
- х автоматических доков, оборудованных докшелтерами и доклевеллерами.
- Современное стеллажное оборудование.

- WMS (автоматизированная система управления складом х «С» УПП х.х.).
- Наличие резервных способов энергоснабжения.
- Охраняемая территория с системой видеонаблюдения.

Территория складского комплекса:

- Зона выгрузки и выдачи под навесом – ширина х м.
- Стоянка для автотранспорта на хх автомашин грузоподъемностью до хх тонн.
- Зона хранения крупногабаритной тары.
- Контейнерная площадка (кислоты, баллоны с газом и т.п.).
- Площадка для мусорного контейнера.
- КПП.

Пакет предоставляемых услуг:

- Стеллажное и напольное хранение грузов.
- Погрузка и выгрузка товаров любой сложности.
- Услуга кросс-доккинга.
- Различные варианты приема и отгрузки (паллеты, короба, штуки).
- Подбор и комплектация заказов любой сложности, в том числе штучных.
- Обработка товаров (упаковка, переупаковка, маркировка, паллетирование).
- Комплексный автоматизированный учет с предоставлением отчетности.
- Проведение инвентаризаций.
- Утилизация бракованной продукции (в том числе опасных грузов «ADR»)
- Транспортно-экспедиционные услуги.

Перечень хранимого имущества:

- Хранение пестицидов и агрохимикатов.
- Хранение красок и лакокрасочных материалов.
- Хранение машинных масел и антифризов.
- Хранение бытовой химии (стиральные порошки, моющие средства и.т.д.)
- Хранение средств защиты растений (СЗР).
- Хранение опасных грузов adr (твердые вещества, жидкости или газы).
- Хранение ядовитых веществ.
- Хранение прекурсоров.

Календарный план реализации проекта представлен на следующей диаграмме. Обозначения месяцев на диаграмме имеют условное значение.

В календарном плане принимаются во внимание следующие обстоятельства: в данный момент земельный участок, планируемый для приобретения под строительство складского комплекса, находится в аренде на хх лет, организаторы проекта планируют перевести данный участок в собственность и только после этого начать строительство. На перевод участка в собственность ориентировочно уйдет х месяцев.

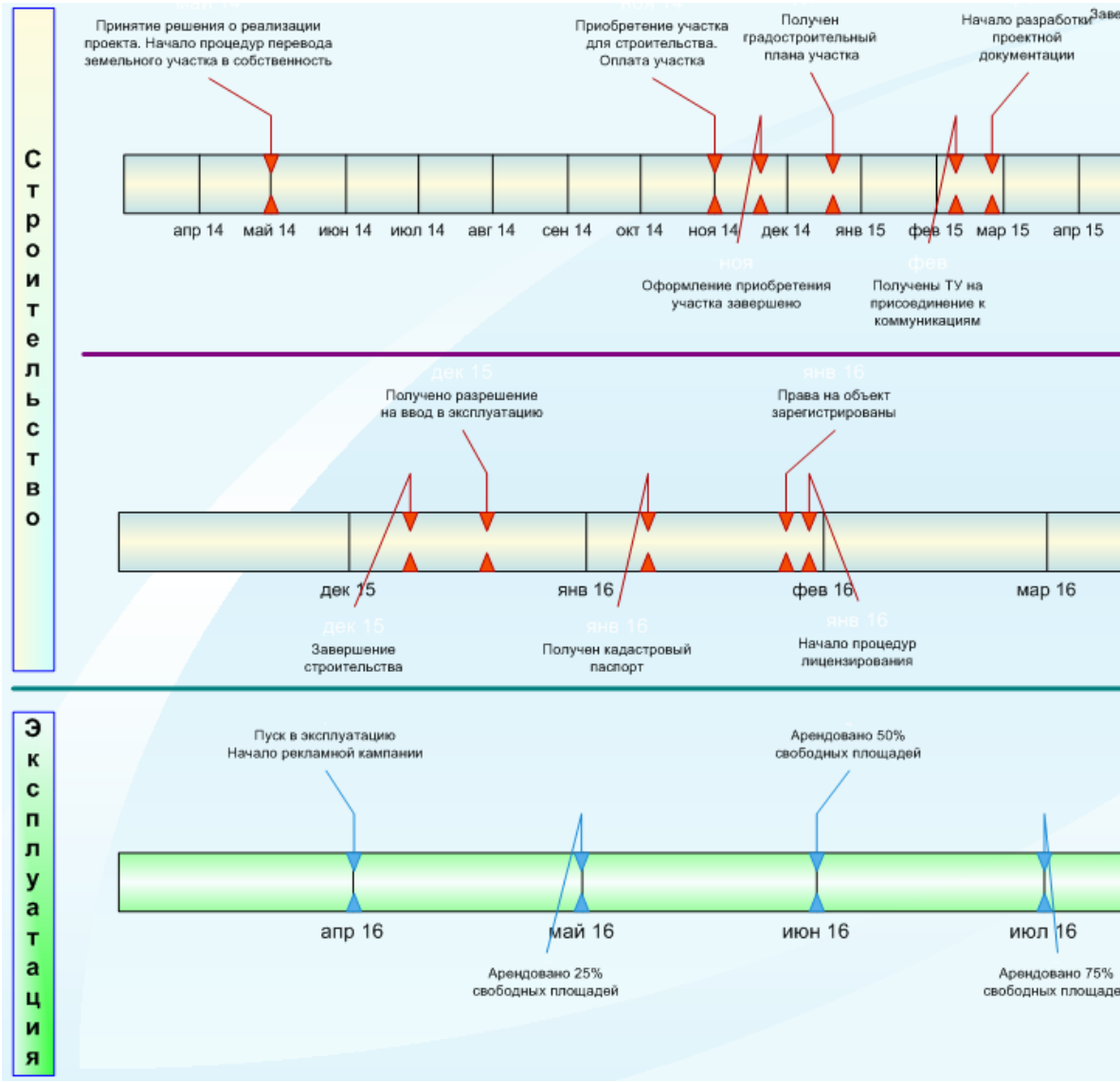


Диаграмма 4. План реализации проекта

2.4. Основные выводы по разделу

В процессе реализации рассматриваемого проекта создается крупное складское предприятие, являющееся одним из ведущих складских комплексов в московском регионе

по хранению опасных грузов, ядовитых веществ, химических компонентов, лакокрасочных материалов, масел и антифризов, пестицидов и агрохимикатов.

Система управления предприятием позволяет эффективно управлять производственными процессами и контролировать важнейшие показатели производства.

3. Маркетинговый анализ

3.1. Объем и динамика рынка

Анализ объема и динамики рынка коммерческой недвижимости в складском секторе выполнен в следующих разрезах:

- в разрезе представленного на рынке объема хранения;
- в разрезе объемов строительства новых объектов складской недвижимости;
- в разрезе объемов совершаемых сделок с объектами складской недвижимости.

В разрезе представленного на рынке объема хранения целесообразно в первую очередь рассмотреть вопрос обеспеченности складскими площадями региона Москвы и Московской области. При этом необходимо принимать во внимание, что в настоящее время потребность московского региона в складах определяется не только запросами потребителей, находящихся в данном регионе, но и запросами потребителей всей страны, т.к. через Москву и Московскую область осуществляется транзит товаров, предназначенных для потребления на территории всей европейской части России и Урала.

На следующей диаграмме представлено сравнение имеющихся в наличии качественных складских площадей в США, Евросоюзе и России.[1]

Диаграмма 5. Сравнение имеющихся в наличии качественных складских площадей в США, Евросоюзе и России

[1] Knight Frank Research материалы Девятой ежегодной конференции по рынку складской и индустриальной недвижимости, хххх г.

Как видно из приведенной выше диаграммы, располагаемый российский объем качественных складских площадей значительно меньше, чем объем США и Евросоюза.

Обеспеченность складскими помещениями принято рассчитывать на численность населения региона. На следующей диаграмме приведены результаты расчета обеспеченности складскими площадями для Москвы и крупных городов зарубежья. [2]

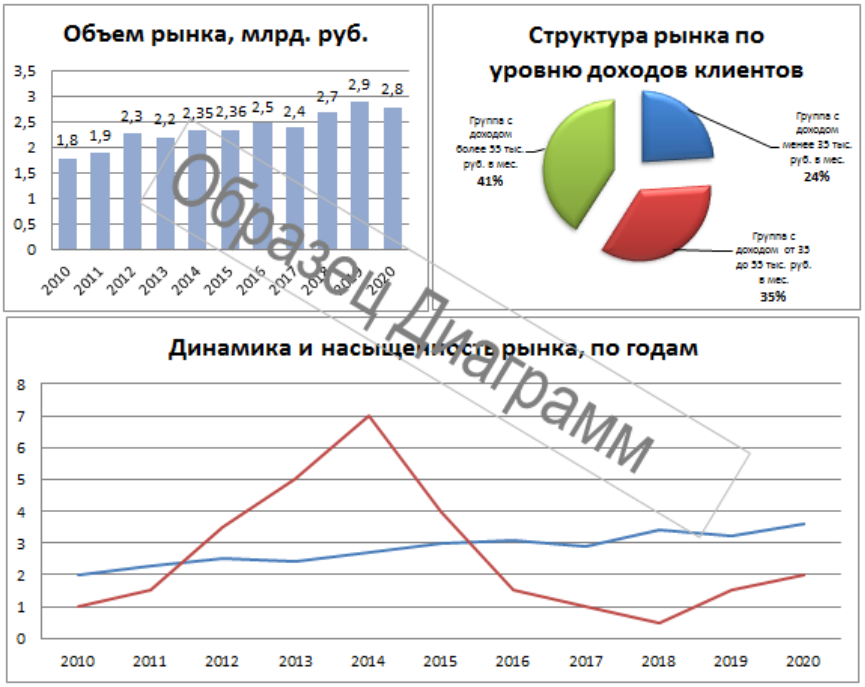


Диаграмма 6. Сравнение обеспеченности складскими площадями Москвы и крупных городов зарубежья

Как видно из приведенной выше диаграммы, в настоящее время Москва обеспечена складскими площадями значительно хуже большинства крупных мировых центров.

Недостаточность обеспечения московского региона складскими площадями подтверждается также и данными по свободным складским площадям на рынке Москвы и области.

На следующей диаграмме приведена динамика объемов нового строительства складов, объема сделок со складской недвижимостью и доли свободных складских помещений в хххх-хххх гг. [3]

---

[2] Knight Frank Research материалы Девятой ежегодной конференции по рынку складской и индустриальной недвижимости, хххх г.

[3] Глобальные исследования и консалтинг CBRE. Обзор рынка «Складская недвижимость Москвы», хххх г.

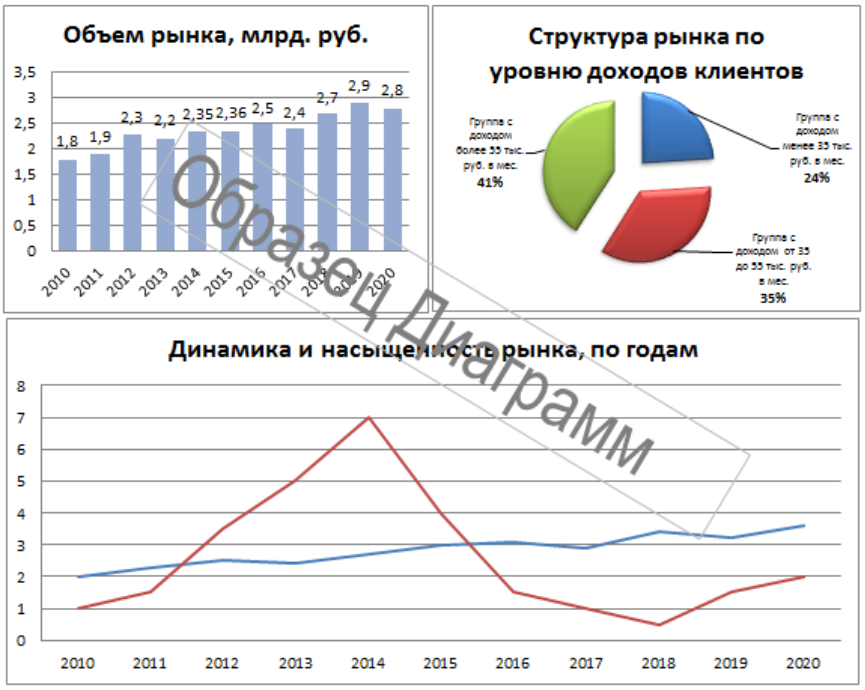


Диаграмма 7. Динамика объемов нового строительства складов, объема сделок со складской недвижимостью и доли свободных складских помещений в хххх-хххх гг.

Как видно из представленной выше диаграммы, в рассматриваемом периоде объем сделок со складской недвижимостью (аренда, продажа) неизменно превышает объем ввода новых помещений в эксплуатацию (объем строительства). Единственное исключение составляет х кв. хххх г., когда объем ввода превысил объем сделок. Однако данный период можно отнести к исключениям: в х кв. хххх г. в московском регионе были пущены в эксплуатацию крупные складские объекты. Фактически по итогам хххх г. объем сделок превысил объем нового строительства на х% и свободных площадей на рынке не прибавилось.

Доля свободных складских площадей на протяжении всего рассматриваемого периода невелика и не превышает х,х%.

По информации коммерческого директора ПЛК «Северное Домодедово» Глеба Белавина,[4] х-х% вакантных складских площадей на московском рынке можно отнести к формальным, по факту этих площадей нет: они сданы, но не оформлены юридически, т.к. на каждом складском комплексе есть лист ожидания, состоящий из текущих арендаторов, которые хотели бы расширить свои площади именно на этом объекте. Например, в листе ожидания ПЛК «Северное Домодедово» общая площадь заявок превышает ххх ххх кв. м.

Факт дефицита на складском рынке Москвы подтверждают и последние исследования, проведенные в отношении делового климата в столичном ритейле. По данным мониторинга «Института Статистических исследований и экономики знаний» НИУ

[4] http://www.irn.ru/articles/xxxxx.html

ВШЭ за хххх г., как минимум для хх% ритейлеров отсутствие складских площадей является ограничивающим в развитии фактором.

На основании изложенного выше можно сделать **вывод о дефиците складских площадей в московском регионе**.

На следующей диаграмме представлена динамика предложения и нового строительства складов в московском регионе.[5]

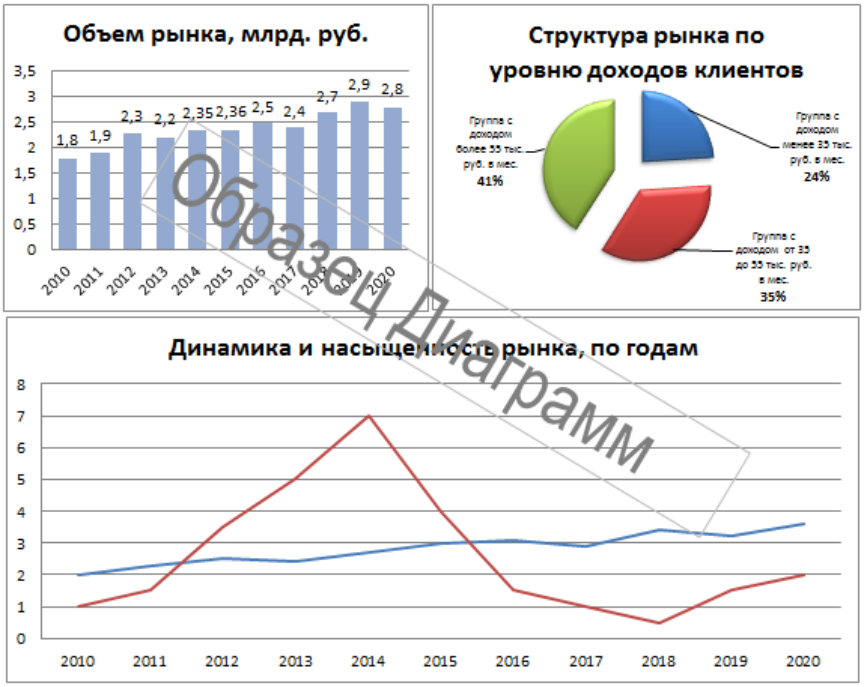


Диаграмма 8. Динамика предложения и нового строительства складов в московском регионе в хххх-хххх гг.

Как видно из приведенной выше диаграммы, на протяжении рассматриваемого периода объем предложение складских площадей в московском регионе демонстрирует постоянный рост.

Наибольшие объемы ввода складов в эксплуатацию были зафиксированы в хххх г., когда в регионе появилось х,х млн. кв. м новых складских помещений. Ритейлерам и логистическим компаниям не хватало современных складских комплексов, которые позволяли бы осуществлять сложные и высокотехнологичные логистические операции. Дефицит предложения в сочетании с высокими ставками аренды воодушевлял инвесторов, объемы строительства складов интенсивно росли.

В хххх-хххх гг. спрос на склады резко сократился. Компании стали массово отказываться от аренды площадей – как из-за сокращения товарооборота, так и по причине девальвации рубля (специфика московского складского рынка состоит в том, что

[5] Глобальные исследования и консалтинг CBRE. Обзор рынка «Насколько далек от насыщения складской рынок Москвы и Московского региона?»

арендаторы складов, имея рублевую выручку, вынуждены брать на себя валютные риски, поскольку большинство арендных контрактов номинировано в долларах: это объясняется тем, что многие проекты финансируются иностранными инвесторами либо им принадлежат). До кризиса на рынке складов было много небольших логистических операторов и транспортных компаний, которые необдуманно строили и арендовали у собственников помещений большие площади в расчете на расширение бизнеса. С началом рецессии многие собственники складских комплексов пострадали оттого, что такие арендаторы оказались неплатежеспособными.

После стабилизации экономической ситуации освободившиеся в кризис помещения стали стремительно поглощаться торговыми и производственными компаниями. Драйверами спроса стали ритейлеры (Xx Retail Group, «Дикси», «Эльдорадо» и проч.), производители товаров народного потребления, логистические компании и дистрибуторы. При этом новая волна спроса в первую очередь затронула Подмосковье, которое из-за неразвитости логистической инфраструктуры в регионах стало товарно-распределительным форпостом всей страны (в частности, вокруг Москвы замкнута вся грузовая логистика европейской части страны и Урала).

В xxxx-xxxx гг. наблюдается постоянный рост объема ввода новых складских площадей в московском регионе. **В xxxx г. зафиксирован прирост общего предложения складских площадей на x млн. кв. м – в абсолютном отношении рекордный показатель за последние x лет**. Относительный показатель составляет xx% общего количества на начало xxxx г., что является нормальным уровнем для рынка в активной стадии развития.

По итогам xxxx г. объем сделок превысил объем нового строительства на x%, таким образом, рекордный ввод лишь компенсировал ранее заявленный спрос.[6]

Растет и средний размер сделки со складской недвижимостью в московском регионе, см. следующую диаграмму.[7]

Как видно из представленной ниже диаграммы, в течение последних трех лет средний размер сделки со складской недвижимостью в регионе Москвы и Московской области значительно вырос: в xxxx г. прирост составил xx% относительно уровня xxxx г.

---

[6] Глобальные исследования и консалтинг CBRE. Обзор рынка «Складская недвижимость Москвы» x кв. xxxx г.

[7] Knight Frank Research «Некоторые факты о рынке складской недвижимости xxxx»

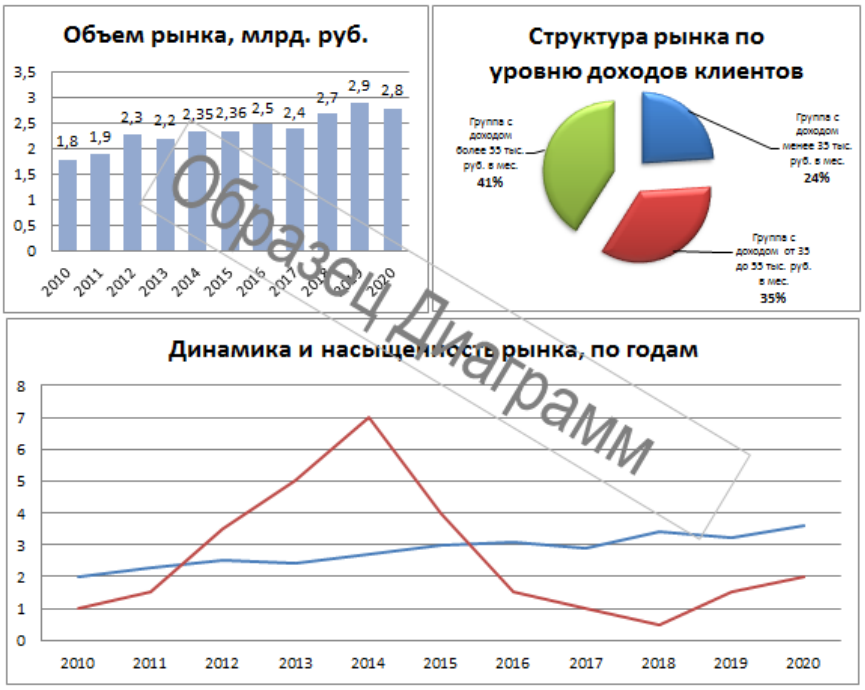


Диаграмма 9. Средний размер сделки со складской недвижимостью в московском регионе

Рост объема предложения на рынке складской недвижимости, увеличение объема ежегодного ввода в эксплуатацию складских объектов, рост среднего размера сделки со складской недвижимости позволяют сделать **вывод о росте активности основных участников рынка (девелоперов, инвесторов, собственников, арендаторов), что, в свою очередь, свидетельствует о динамичном развитии рынка складской недвижимости московского региона**.

3.2. Структура рынка по бизнес-секторам

В настоящее время участников рынка складской недвижимости московского региона можно распределить по следующим бизнес-секторам:

- Логистические компании.
- Ритейл – к данной группе для целей анализа отнесены розничные торговые компании, не относящиеся к сетям FMCG и on-line ретейлу. Большую часть этого сегмента занимают специализированные торговые сети, например, детских или спортивных товаров.
- Дистрибьюторы товаров.
- Сети FMCG. FMCG – товары повседневного (широкого) потребления широким кругом покупателей: предметы личной гигиены, косметика, моющие средства, лампочки, батарейки, продукция из бумаги и пластмассы и пр.
- Производственные компании.

- On-line ритейл.
- Прочие.

На следующей диаграмме приведена структура складского рынка Москвы по общему количеству занимаемых площадей по бизнес-секторам.[8]

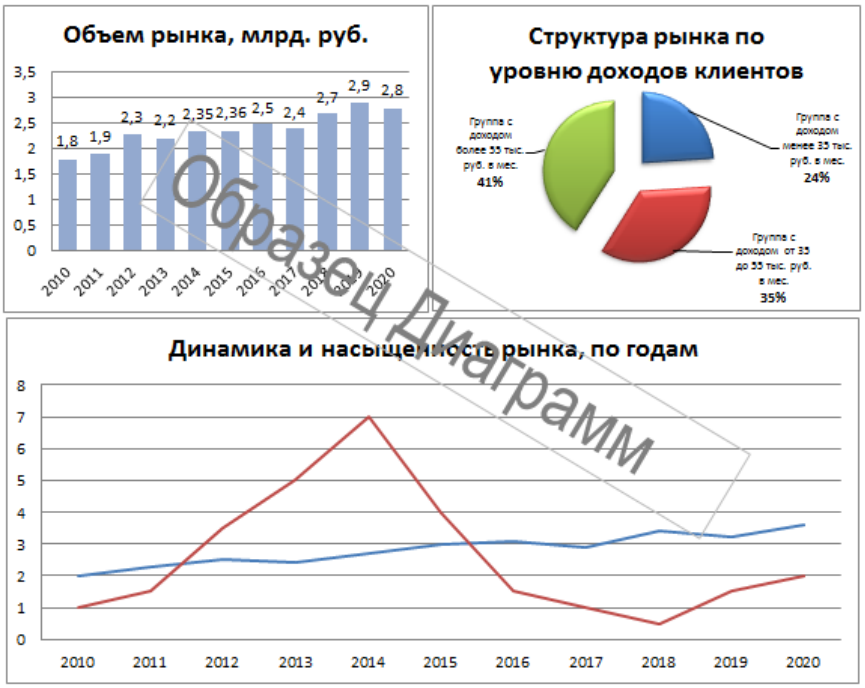


Диаграмма 10. Структура складского рынка Москвы по общему количеству занимаемых площадей по бизнес-секторам

Как видно из приведенной выше диаграммы, основной объем имеющихся складских площадей в московском регионе занимают логистические компании и ритейлеры. Суммарно на их долю приходится xx% складских площадей, т.е. более половины рынка.

На диаграмме видно, что доля логистических компаний выше доли ритейлеров, соответственно, xx% и xx%. Вместе с тем, необходимо отметить, что значительная часть ритейлеров отдает логистику (целиком или частично) на аутсорсинг логистическим компаниям. Таким образом, в действительности доля ритейла в общем объеме складских площадей существенно больше (за счет логистических компаний, обслуживающих ритейл).

В настоящее время ритейл является ключевым драйвером роста рынка складской недвижимости московского региона, что подтверждается данными по структуре поглощения складских площадей в период с начала xxxx г. по окончание x-го полугодия xxxx г., приведенными на следующей диаграмме.

[8] Глобальные исследования и консалтинг CBRE. Обзор рынка «Насколько далек от насыщения складской рынок Москвы и Московского региона?»

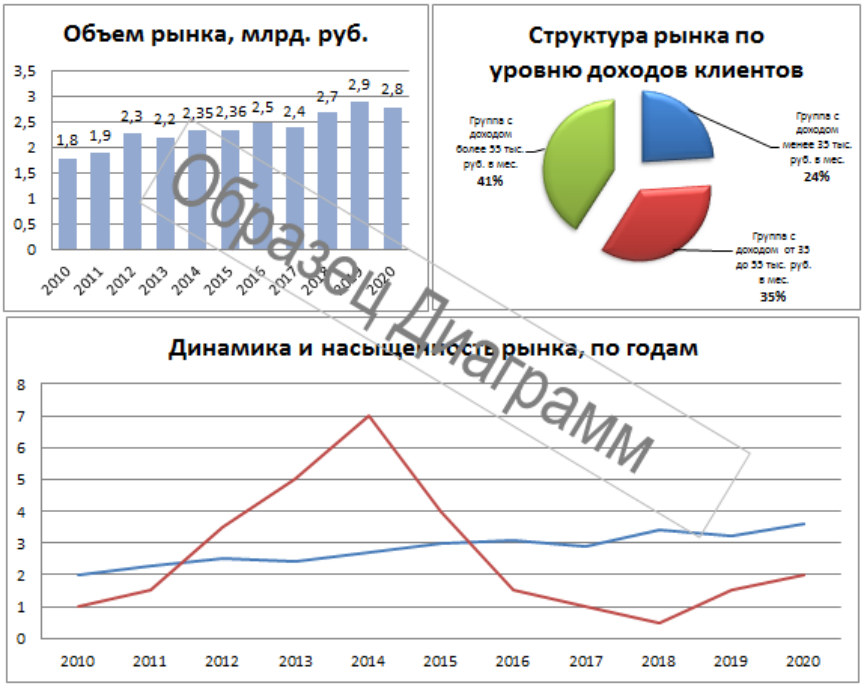


Диаграмма 11. Структура поглощения складских площадей в xxxx-х полуг. xxxx г. в московском регионе

Как видно из приведенной выше диаграммы, **ритейл является основным поглотителем складских площадей в московском регионе. Суммарно на долю различных видов ритейла (с учетом объемов поглощения сетей FMCG, on-line ритейла) приходится xx% поглощения**.

3.3. Географическая структура рынка

На следующей диаграмме приведена структура сделок в x-х кв. xxxx со складскими объектами в натуральном выражении.[9]

[9] Глобальные исследования и консалтинг CBRE. Обзор рынка «Складская недвижимость Москвы» x кв. xxxx г.

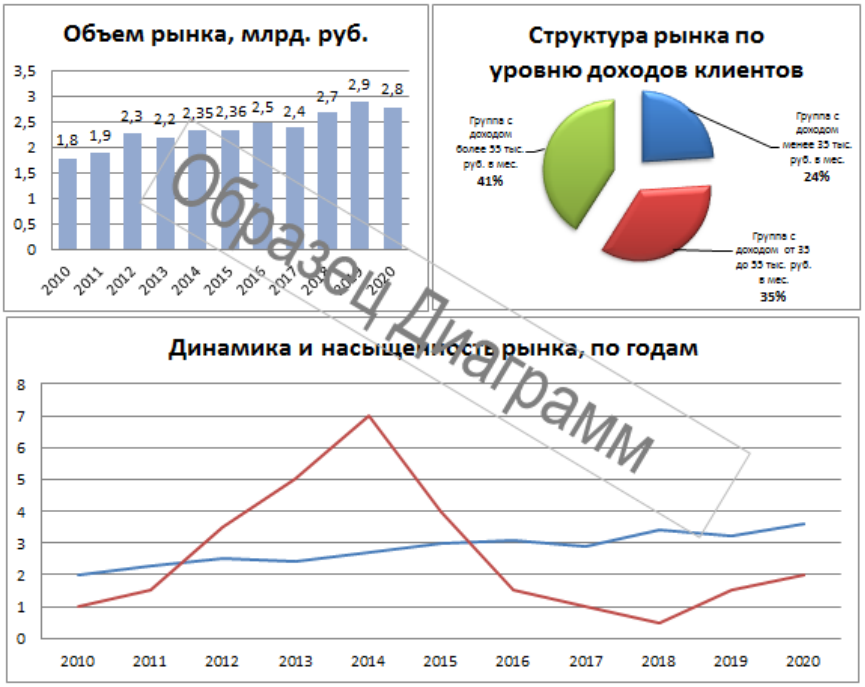


Диаграмма 12. Структура сделок в х-х кв. хххх со складскими объектами в натуральном выражении в московском регионе

Как видно из приведенной выше диаграммы, в хххх г. основной объем сделок совершался со складскими объектами, расположенными в южном направлении от Москвы. Во многом это объясняется тем, что в южном направлении сосредоточено основное предложение складской недвижимости. **В настоящее время в регионе наблюдается дисбаланс в структуре предложения площадей. Сейчас они распределены по территории Подмосковья очень неравномерно**. До кризиса абсолютное большинство девелоперских проектов строительства складских мощностей оказалось сосредоточено в южном и юго-восточном Подмосковье. Это объяснялось не только близостью крупного аэропорта Домодедово, но и дешевизной земли, наличием крупных участков под складской девелопмент.

Наглядно структура распределения существующих складских площадей по территории московского региона представлена на следующей диаграмме.[10]

[10] Глобальные исследования и консалтинг CBRE. Обзор рынка «Новые территории роста для складского девелопмента», сентябрь хххх г.

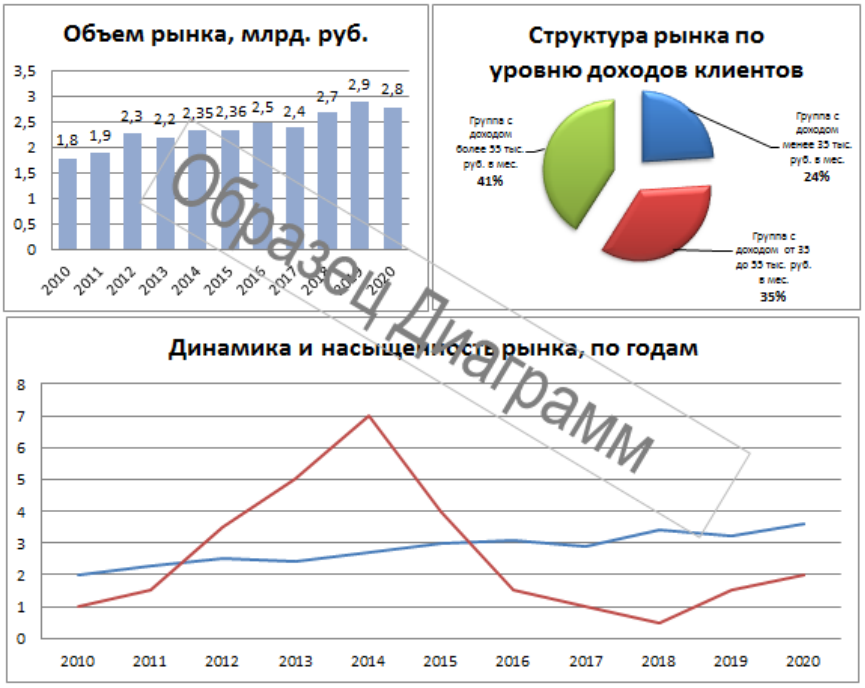


Диаграмма 13. Структура распределения существующих складских площадей по территории московского региона

Как видно из представленной выше диаграммы, **в структуре распределения существующих складских площадей по территории московского региона наблюдается существенная неравномерность, выраженная в значительном преобладании южного и юго-восточного направлений, где расположена половина имеющихся в наличии площадей хранения**. Суммарная доля Юга и Юго-Востока составляет xx%.

На следующей диаграмме представлено распределение строительства и анонсированных проектов по направлениям от Москвы.

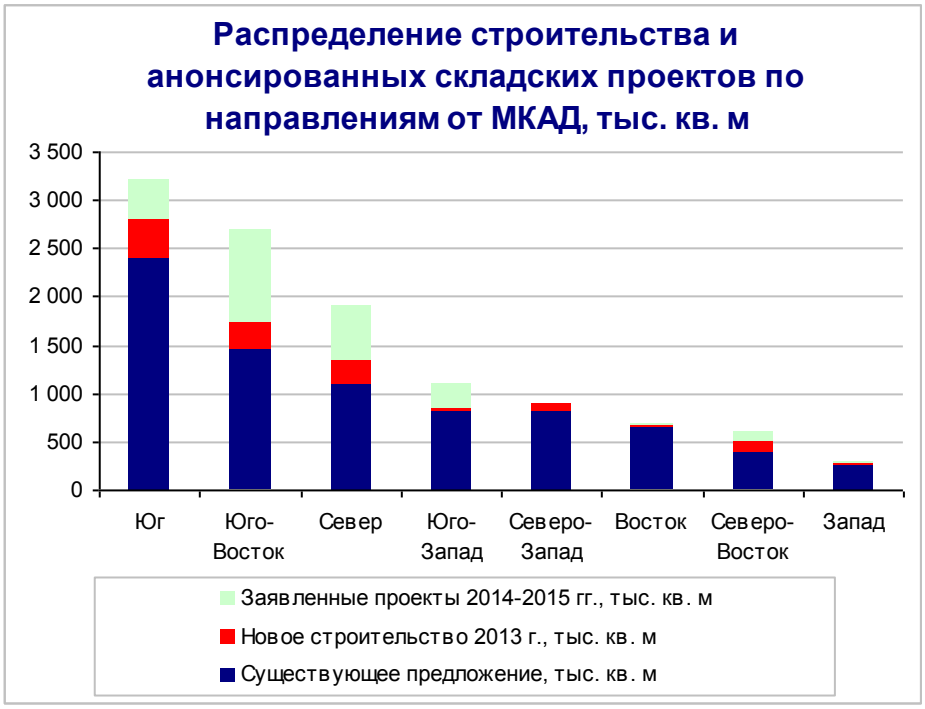


Диаграмма 14. Распределение строительства и анонсированных складских проектов по направлениям от Москвы

Как видно из представленной выше диаграммы, **основной объем строительства в перспективе до хххх г. будет сосредоточен в южных направлениях, таким образом, существующая структура распределения складских объектов по территории московского региона существенно не изменится**.

На следующей диаграмме представлена динамика географического распределения строительства складских объектов по удаленности от Москвы. [11]

[11] Глобальные исследования и консалтинг CBRE. Обзор рынка «Новые территории роста для складского девелопмента», сентябрь хххх г.

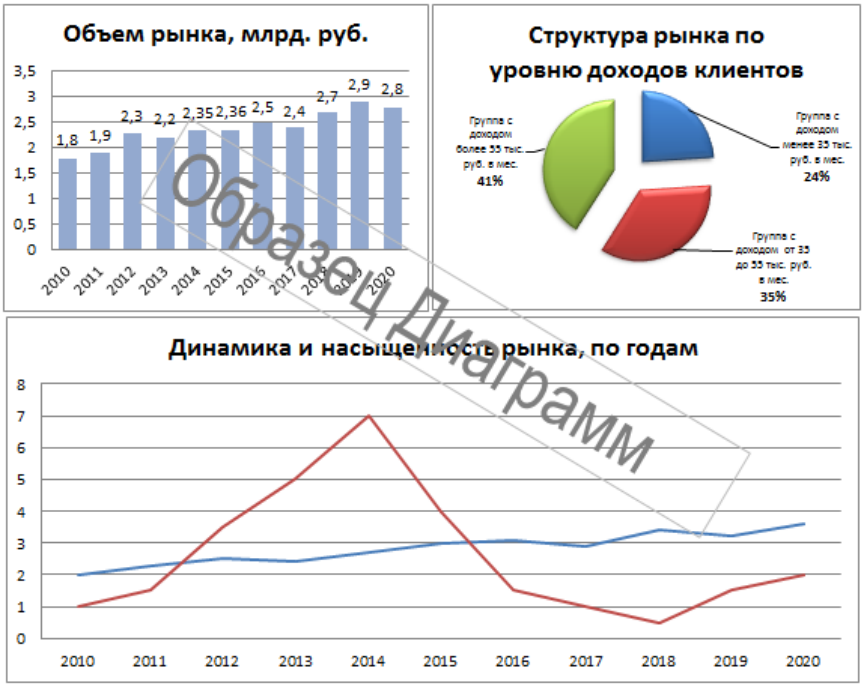


Диаграмма 15. Динамика географического распределения строительства складских объектов по удаленности от Москвы

На раннем этапе формирования рынка складских помещений (до хххх г.) большинство объектов располагалось в непосредственной близости от МКАД или же на расстоянии не более хх км от городской черты.

В хххх-хххх гг. большая часть строящихся складских комплексов располагалось на расстоянии хх км от МКАД. Отдельные проекты логистических комплексов, выходящие на рынок, находились рядом и за пределами Московского малого кольца (Аххх) – так называемой «малой бетонки». Среднее расстояние от МКАД до Аххх составляет хх км.

В хххх-хххх гг. успешно реализуются несколько крупных складских проектов, расположенных более чем в хх км от границ Москвы. Девелопмент продолжает отдаляться от МКАД.

В хххх г. объемы строительства растут. Возросшие объемы строительства по большей части приходятся на завершение уже существующих проектов в пределах Московского малого кольца (Аххх).

На сегодняшний день большая часть новых проектов, запускаемых девелоперами, располагается в непосредственной близости от пересечений Московского малого кольца и основных транспортных магистралей Московской области, т.е. на удалении хх км от МКАД. Именно на этих площадках в ближайшие х-х года и будет идти основное строительство складского рынка.

На основании представленной выше диаграммы можно сделать **вывод о постепенном дистанцировании основных районов строительства складских**

комплексов от границ города, которое происходило и продолжается в силу ряда причин:

- Недостаток предложения земли и, соответственно, свободных площадок под строительство крупных складских комплексов: средняя площадь складских объектов, построенных в течение последних нескольких лет в пределах хх км зоны от МКАД, составляет около хх тыс. кв. м;
- Пересмотр целевого использования территорий в небольшой удаленности от границ Москвы. Земля в непосредственной близости от столицы и городов-спутников стала более привлекательной для строительства торговых объектов, нежели для размещения складской инфраструктуры. В качестве примера можно привести комплекс «Кулон-Балтия» (х км от МКАД): этот складской комплекс подвергся редевелопменту и на сегодняшний день используется как объект торговой недвижимости;
- Изменение транспортной инфраструктуры региона и, в частности, дорожной сети, которые создают предпосылки для появления новых зон строительства в регионе.

На следующей диаграмме представлена структура расположения складских комплексов в Московской области в зависимости от расстояния от МКАД.

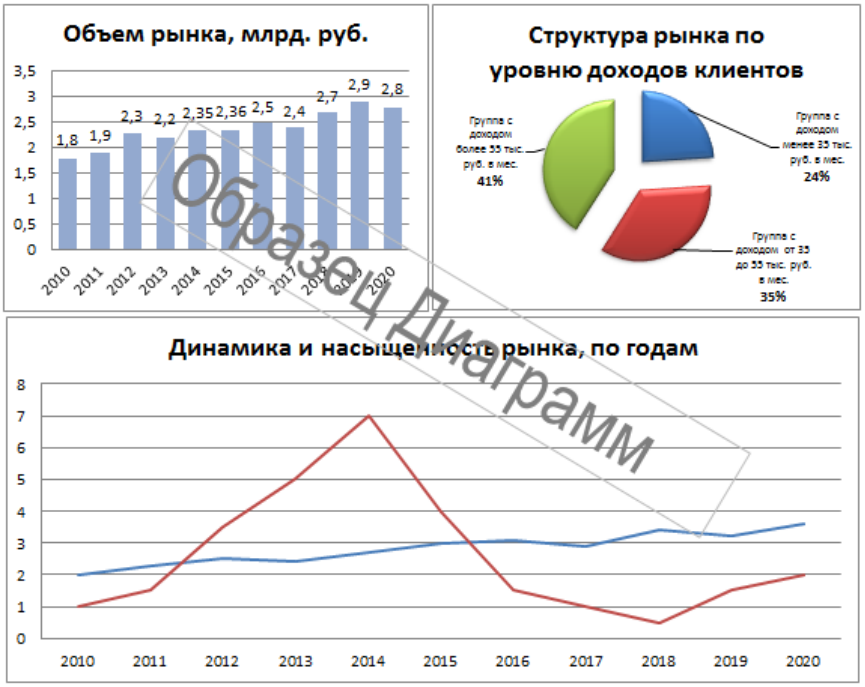


Диаграмма 16. Структура расположения складских комплексов в Московской области в зависимости от расстояния от МКАД

Как видно из представленной выше диаграммы, хх% всех современных складских объектов расположено в пределах Аххх.

На следующей диаграмме представлена средняя удаленность складских объектов от Москвы в зависимости от направления.

Диаграмма 17. Средняя удаленность складских объектов от Москвы в зависимости от направления

Как видно из приведенной выше диаграммы, **наиболее удалены от Москвы объекты, расположенные в южном, северо-западном и восточном направлениях**.

Дальнейшее развитие складской инфраструктуры московского региона во многом зависит от характера дальнейшего развития транспортной инфраструктуры Московской области. Появление новых современных скоростных автомагистралей позволит размещать складские комплексы там, где раньше это казалось неприемлемым. Например, в рамках Парижской агломерации удаленность складов от города может составлять хх-ххх км.

На следующей диаграмме представлено текущее расположение складских объектов в московском регионе и основные зоны строительства на перспективу до хххх г.

Диаграмма 18. Текущее расположение складских объектов в московском регионе и основные зоны строительства на перспективу до хххх г.

Цифрами на представленной выше диаграмме обозначены реализуемые проекты по строительству и реконструкции автомобильных дорог:

№ на диаграмме	Наименование автодороги	Планируемые работы	Срок завершения
x	Новый выход на МКАД с Мх (обход г. Одинцово)	Строительство	xxxx г.
x	Новорижское шоссе (Мх «Балтия)	Реконструкция	xxxx г.
x	Калужское шоссе (Аxxx)	Реконструкция	xxxx г.
x	Москва – Санкт-Петербург (Мxx)	Строительство	xxxx г.
x	Минское шоссе (Мх)	Реконструкция	xxxx г.
x	ЦКАД, пусковые комплексы x,x,x,x	Строительство	xxxx г.

Таблица 7. Строительство и реконструкция автодорог в Московской области на перспективу до xxxx г.

Указанные в представленной выше таблице автомагистрали и, соответственно, районы области, где они проходят, становятся потенциально наиболее интересными с точки зрения транспортной доступности и размещения складских объектов.

Этот процесс можно наблюдать уже сегодня. Так, наиболее ярким примером данной тенденции является район между Ленинградским (Мxx) и Дмитровским шоссе (Аxxx). Здесь ещё одним катализатором роста активности девелоперов стал сильный, в сравнении с остальными частями Московской области, дисбаланс в соотношении спроса и предложения.

На основании приведенных выше данных можно сделать **вывод о том, что перспективными направлениями для складского девелопмента являются:**

- **Северное и северо-западное направление, в особенности территории вблизи трассы Москва – Санкт-Петербург, Новорижского шоссе.**
- **Западное и юго-западное направление, в особенности вблизи Минского и Калужского шоссе**.
- **Для всех указанных выше направлений целесообразно размещение новых складских объектов вблизи ЦКАД**.

3.4. Ценовой анализ

В настоящее время преобладающими на рынке являются условия оплаты складских площадей, определяемые крупными девелоперами, ориентированными на международных клиентов и стандарты. В этом случае, арендная ставка формируется по системе «Triple net», платежи осуществляются авансом, расчет ставки и ее индексация осуществляется в долларах США.

По системе «Triple net» арендатор оплачивает три вида расходов:

- базовую ставку аренды, представляющую собой ставку, рассчитываемую за х кв. м помещения в год без учета операционных расходов, коммунальных платежей и НДС;
- операционные расходы;
- коммунальные расходы.

Система формирования ставки «Triple net» подразумевает наличие прозрачности в определении переменных составляющих – операционных и коммунальных расходов, которые выносятся в «открытую книгу». Данный подход предполагает, что управляющая компания показывает арендатору все составляющие затрат.

На следующей диаграмме приведена динамика средних запрашиваемых базовых ставок аренды складских площадей в московском регионе.[12]

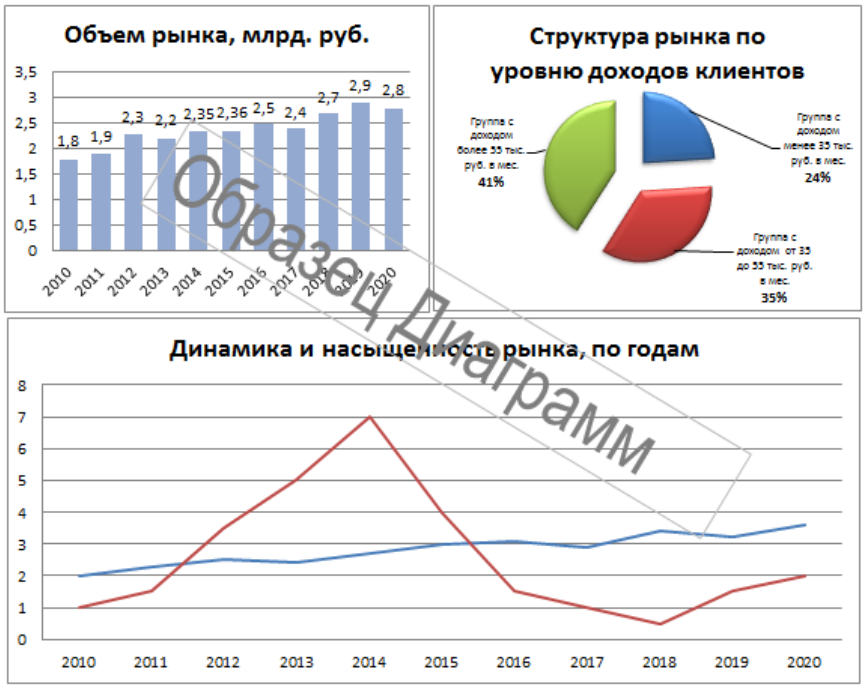


Диаграмма 19. Динамика средних запрашиваемых базовых ставок аренды складских площадей в московском регионе

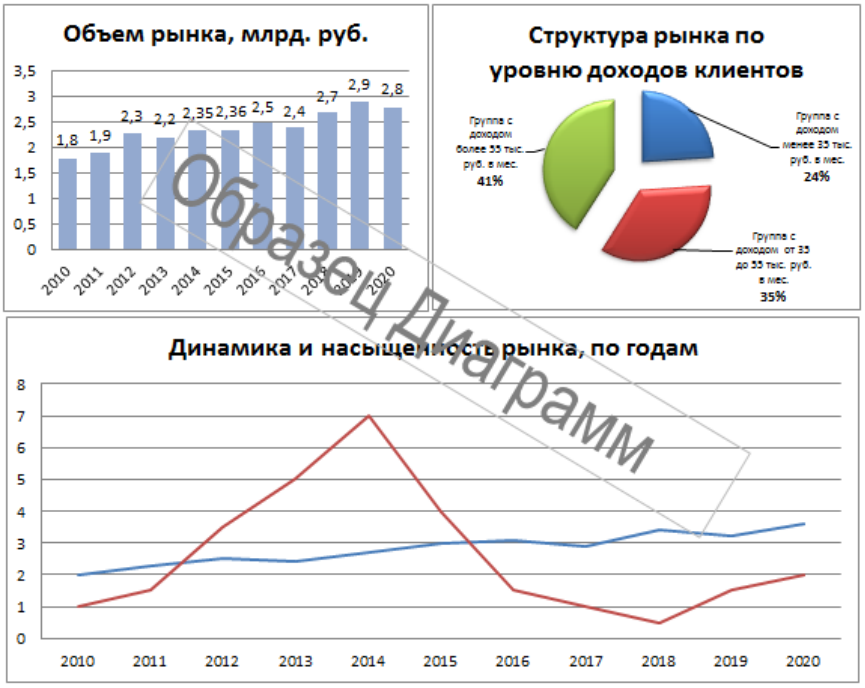
Исторически сложилось так, что на рынке складских услуг московского региона ставки аренды фиксируются в долларах США. В этой связи, на представленной выше диаграмме приведены ставки аренды в долларах США за х кв. м складской площади в год.

Как видно из приведенной выше диаграммы, в период хххх-хххх гг. наблюдается четкая тенденция к росту ставок аренды. После существенного падения в хххх г. к хххх г.

[12] Knight Frank Research «Рынок складской недвижимости, х полугодие хххх»

ставки аренды складов класса А выросли на хх%, а ставки аренды складов класса В – на хх%.

В хххх г. средние ставки базовые аренды для складов класса А составляли ххх долл. США за х кв. м в год, а для складов класса В – ххх долл. США за х кв. м в год. Насколько это много можно оценить по информации, представленной на следующей диаграмме.[13]



Как видно из представленной выше диаграммы, Москва относится к городам, в которых действуют наиболее высокие ставки складской аренды. Только в трех рассмотренных городах средние ставки аренды в хххх г. были выше, чем в Москве: в Стокгольме, Лондоне и Женеве, все эти города относятся к «дорогим» для проживания и ведения бизнеса географическим локациям.

В то же время в шестнадцати рассмотренных городах базовая ставка аренды склада класса А существенно ниже.

Высокий уровень базовой ставки аренды складских помещений является благоприятным фактором при реализации рассматриваемого в настоящей работе проекта.

Величина базовой ставки аренды того или иного склада зависит от ряда факторов, в частности:

[13] Knight Frank Research материалы девятой ежегодной конференции по рынку складской и индустриальной недвижимости

- от местоположения склада, в т.ч. от расстояния от МКАД, от загруженности автомагистралей;
- от размера арендуемой складской площади.

На следующей диаграмме представлена зависимость средней базовой ставки аренды на складском рынке московского региона от расстояния от МКАД.[14]

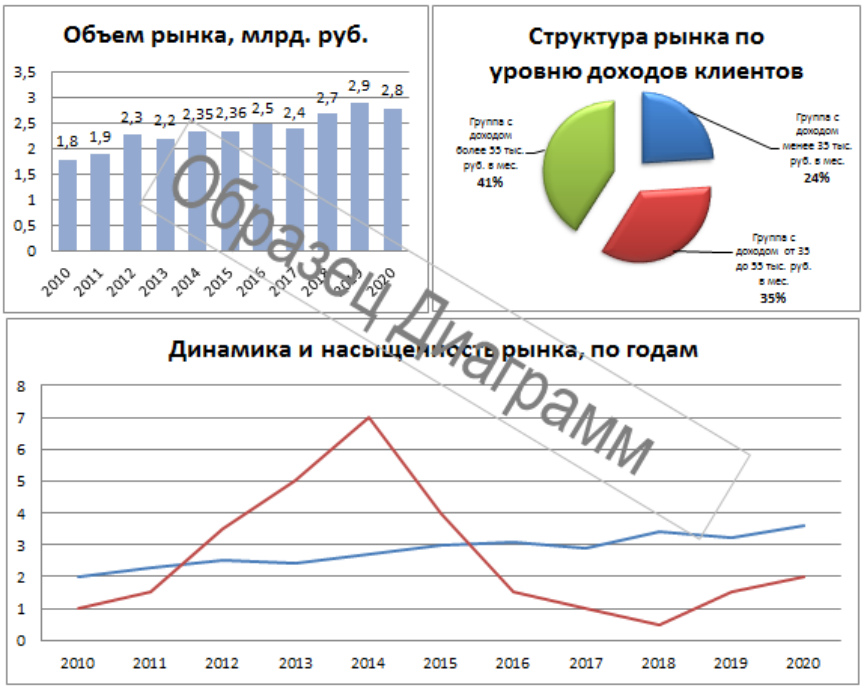


Диаграмма 20. Зависимость средней базовой ставки аренды на складском рынке московского региона от расстояния от МКАД

Как видно из представленной выше диаграммы, базовая ставка аренды складских помещений с ростом расстояния от МКАД ожидаемо снижается. На расстоянии около хх км от МКАД базовая ставка достигает уровня ххх долл. США за х кв. м складской площади в год и ниже данного значения с ростом расстояния не опускается.

На следующей диаграмме представлена зависимость средней базовой ставки аренды на складском рынке московского региона от загруженности магистралей.[15]

На представленной ниже диаграмме высоконагруженные магистрали выделены красным цветом, магистрали со средней загрузкой обозначены желтым цветом, с загрузкой ниже средней – зеленым цветом. Разумеется, деление является условным, основанным на среднестатистических данных, т.к. на каждой из магистралей могут быть периоды высокой и низкой загрузки.

---

[14] Глобальные исследования и консалтинг CBRE. Обзор рынка «Складской рынок Москвы и Московского региона: взгляд арендатора» хххх г.

[15] Knight Frank Research материалы девятой ежегодной конференции по рынку складской и индустриальной недвижимости

Как видно из представленной ниже диаграммы, базовая ставка аренды в высоконагруженном восточном направлении в среднем на хх% ниже, чем в направлениях со средней и низкой загрузкой. Склады, расположенные в пределах хх км по Щелковскому, Горьковскому и Новорязанскому шоссе, сдаются по базовой ставке около ххх долл. США за х кв. м в год. В то же время склады, расположенные на таком же расстоянии от МКАД по средненагруженным Дмитровскому, Минскому шоссе, сдаются по базовой ставке около ххх-ххх долл. США за х кв. м в год. В направлениях с еще более низкой загрузкой – по Ленинградскому, Новорижскому, Симферопольскому, Новокаширскому шоссе – ставка ххх долл. США за х кв. м действует и на расстоянии до хх км от МКАД.

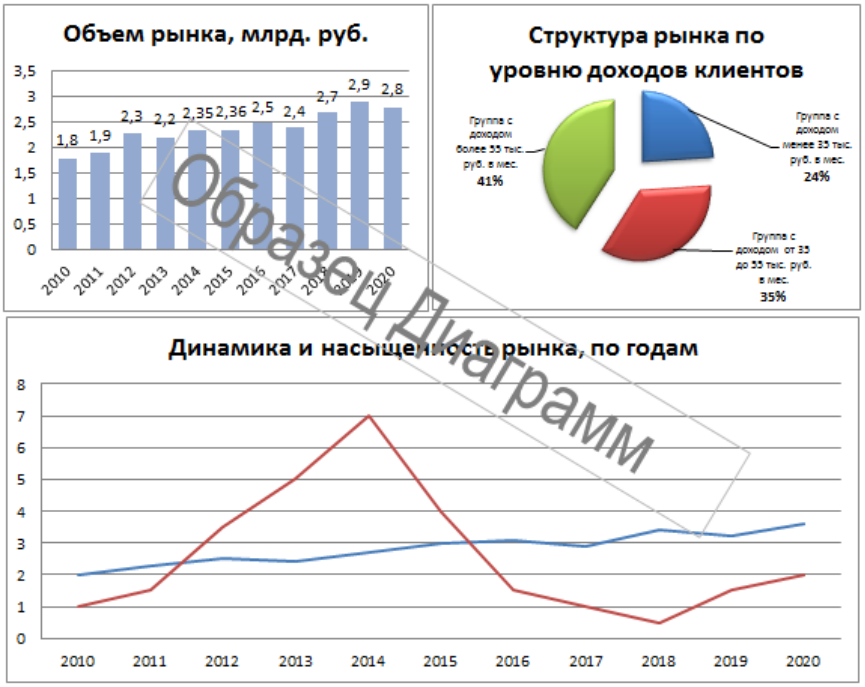
Диаграмма 21. Зависимость средней базовой ставки аренды на складском рынке московского региона от загруженности магистралей

На основании представленной выше информации можно сделать **вывод, что строительство складов на удалении более хх км от МКАД (за ЦКАД), целесообразно осуществлять на участках, расположенных вблизи магистралей,**

характеризующихся невысокой загрузкой, в частности, рядом с Ленинградским, Новорижским, Киевским, Симферопольским, Новокаширским шоссе.

Как уже было указано ранее, базовая ставка аренды представляет собой только часть тех выплат, которые фактически несет арендатор складского помещения. На следующей диаграмме представлена структура усредненного арендного платежа для склада класса А в московском регионе.

Как видно из представленной ниже диаграммы, при базовой ставке аренды ххх долл. за кв. м склада в год, общая величина выплат арендатора арендодателю составляет ххх долл. США за х кв. м в год.



На следующей диаграмме представлена структура усредненных операционных расходов для склада класса А в московском регионе.

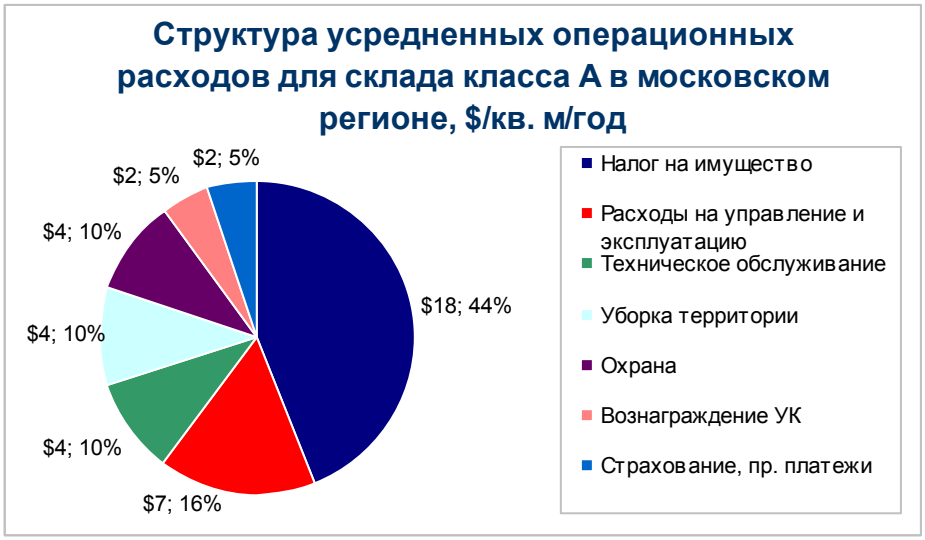
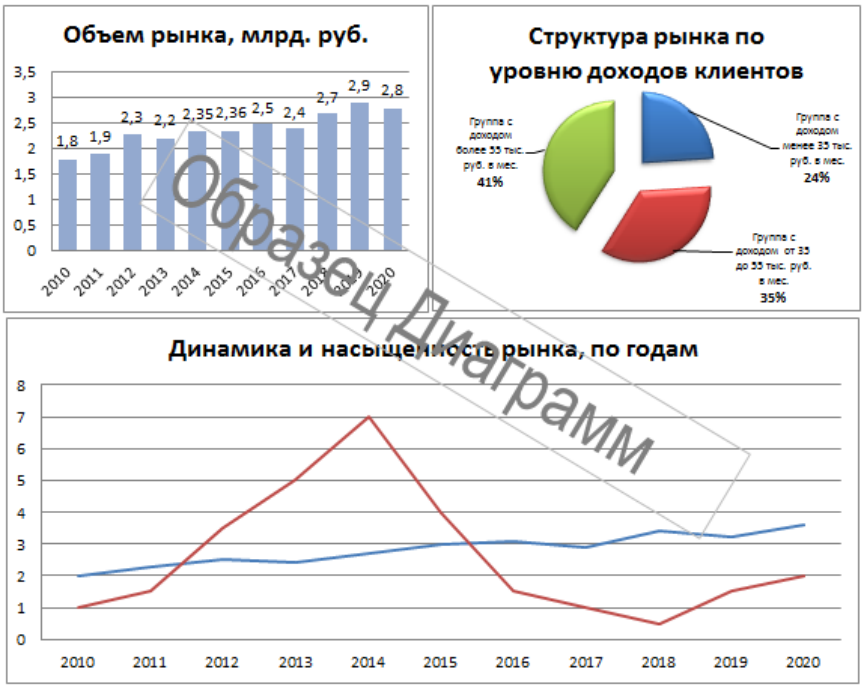


Диаграмма 22. Структура усредненных операционных расходов для склада класса А в московском регионе

Как видно из представленной выше диаграммы, набольшую долю в операционных расходах арендодателя составляет налог на имущество: на каждый квадратный метр складской площади приходится около xx долл. США налога на имущество в год, что составляет xx% от общей величины операционных расходов.

На следующей диаграмме представлена структура усредненных коммунальных расходов для склада класса А в московском регионе.



Как видно из представленной выше диаграммы, набольшую долю в коммунальных расходах арендодателя составляет оплата потребляемого электричества: на каждый

квадратный метр складской площади приходится около x долл. США оплаты за электричество в год, что составляет xx% от общей величины коммунальных расходов.

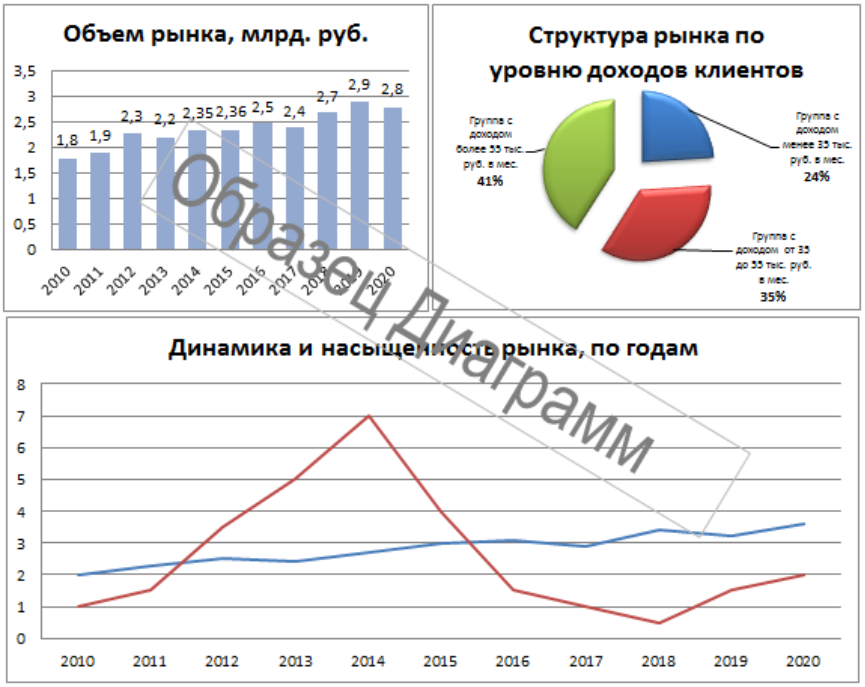
На основании представленной выше информации можно сделать **вывод, что в рамках существующей практики заключения договоров аренды складских помещений арендодатель является достаточно защищенной стороной, т.к. фиксируется только базовая ставка аренды, а ставки операционных и коммунальных расходов являются плавающими, и данные расходы арендатор покрывает по счетам, выставленным исходя из фактически понесенных расходов за период. Это позволяет арендодателю избежать убытков.**

3.5. Основные участники рынка

К основным участникам складского рынка относятся:

- Арендодатели, собственники недвижимости, девелоперы, инвесторы.
- Арендаторы.

На следующей диаграмме представлена структура инвестиций в коммерческую недвижимость по сегментам.[16]



Как видно из представленной выше диаграммы, **в течение периода xxxx-xxxx гг. интерес инвесторов к складской недвижимости растет**. **В xxxx г. доля инвестиций в**

[16] Глобальные исследования и консалтинг CBRE. Обзор рынка «Инвестиции в коммерческую недвижимость России»

строительство складов составляла х% от общего объема инвестиций в коммерческую недвижимость, в хххх г. эта доля выросла в х раза и достигла хх%.

В хххх г. компания CBRE совместно с Гильдией Управляющих и Девелоперов провели исследование настроений инвесторов в российскую коммерческую недвижимость, в котором приняли участие около хх профессионалов рынка недвижимости. Респонденты представляли крупные, средние и небольшие компании, работающие в сфере девелопмента, строительства, инвестиций, консалтинга и т.д. Функционально в опрос были вовлечены, в основном, респонденты, занимающиеся управлением активами, развитием бизнеса и разработкой стратегии. Данный опрос проводился в первый раз и был нацелен на выявление тенденций, предпочтений и проблем участников рынка недвижимости, имеющих место на основных стадиях процесса принятия инвестиционных решений. Его цели также включали анализ видения участниками рынка перспектив развития инвестиционной активности в сфере коммерческой недвижимости России. Результаты опроса представлены на следующих диаграммах.[17]

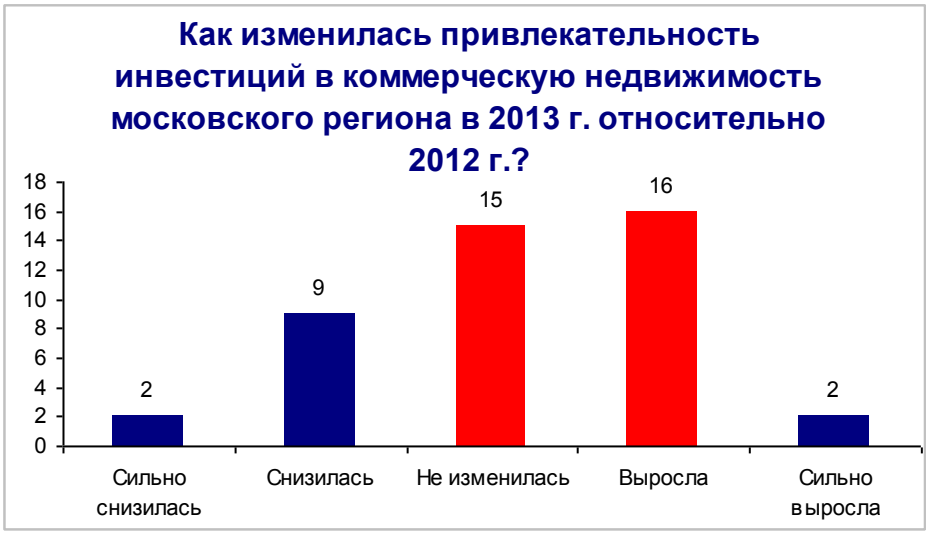
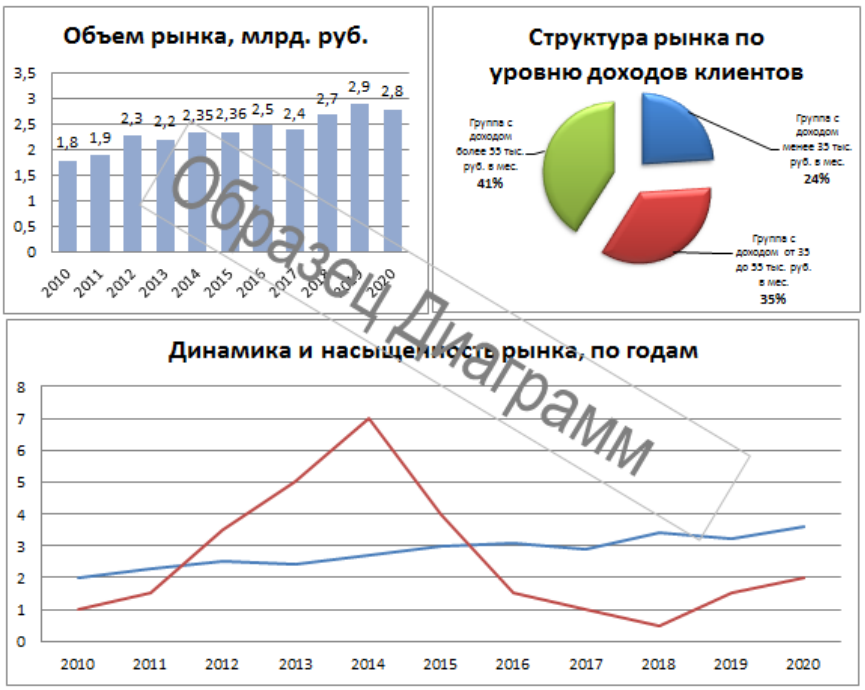


Диаграмма 23. Ответ на вопрос «Как изменилась привлекательность инвестиций в коммерческую недвижимость московского региона в хххх г. относительно хххх г.?»

Как видно из представленной выше диаграммы, большинство респондентов не отметили снижения привлекательности коммерческой недвижимости московского региона в хххх г., в хх% респондентов ответили, что привлекательность возросла.

[17] Глобальные исследования и консалтинг CBRE. «Обзор настроений инвесторов» хххх г.



Как видно из представленной выше диаграммы, большинство респондентов не ожидали снижения инвестиционной активности в хххх г., а хх% ожидали, что инвестиционная активность вырастет.

Диаграмма 24. Ответ на вопрос «Какое событие могло бы стать для вас сигналом для значительного увеличения объемов инвестиций?»

Как видно из представленной выше диаграммы большинство респондентов отметили, что сигналом к значительному увеличению объемов инвестиций мог бы стать рост арендных ставок на рынке коммерческой недвижимости.

Диаграмма 25. Ответ на вопрос «Что является основной проблемой при осуществлении инвестиций в коммерческую недвижимость России?»

Как видно из представленной выше диаграммы, в качестве основных проблем при осуществлении инвестиций в коммерческую недвижимость России большинство респондентов отметили сложность бюрократических процедур и коррупционную составляющую при ведении бизнеса.

На основании приведенной выше информации можно сделать **следующие выводы:**

- **Российские компании и иностранные девелоперы и инвесторы, присутствующие в стране, в целом, позитивно смотрят на инвестиционные перспективы российского рынка коммерческой недвижимости.**
- **Участники рынка готовы увеличивать объемы своих инвестиций.**
- **Действия крупных игроков, дефицит предложения на рынке, рост арендных ставок являются ключевыми сигналами для роста инвестиционной активности**.

Инвестиции в складскую недвижимость можно укрупнено разделить на два сегмента:

- Спекулятивный сегмент – инвестиции с целью дальнейшей продажи или сдачи в аренду складской недвижимости.
- BTS-сегмент. BTS = Built-to-suit – строительство объекта под конкретного заказчика с учетом его требований и особенностей бизнеса. Сооружение склада в данном сегменте предусматривает заключение договора аренды на срок свыше десяти лет или приобретение объекта в собственность. Строительство под заказчика может быть для девелопера эффективнее строительства типового склада, поскольку уже на этапе проектирования можно удалить ненужные для клиента опции и добавить то, что действительно необходимо. При этом переделывать готовый спекулятивный объект под BTS всегда дороже. Наряду с этим, BTS обычно снижает финансовые риски девелопера.

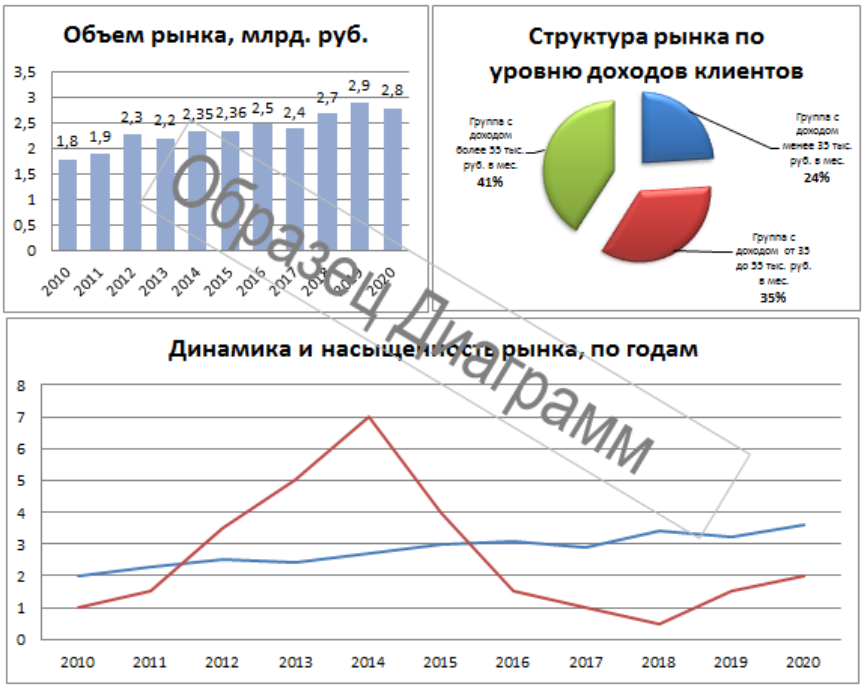
На следующей диаграмме приведены данные о доле BTS-сегмента в годовом приросте предложения на рынке складской недвижимости московского региона.[18]

Как видно из приведенной ниже диаграммы, в последние годы наблюдается рост доли BTS-сегмента с xx% в xxxx г. до xx-xx% в xxxx г. В xxxx г. ожидается, что доля BTS-сегмента может составить до xx% от объема нового складского строительства.

[18] Глобальные исследования и консалтинг CBRE. Обзор рынка «Складская недвижимость Москвы» xxxx г.

На основании представленных выше данных можно сделать **вывод о том, что на современном этапе развития рынка складской недвижимости потребителям складских площадей (арендаторам, собственникам-эксплуатантам) требуются помещения, отвечающие особым требованиям, которые обусловлены особенностями бизнеса потребителей**.

На следующей диаграмме приведены данные по структуре сделок на рынке складской недвижимости в московском регионе.



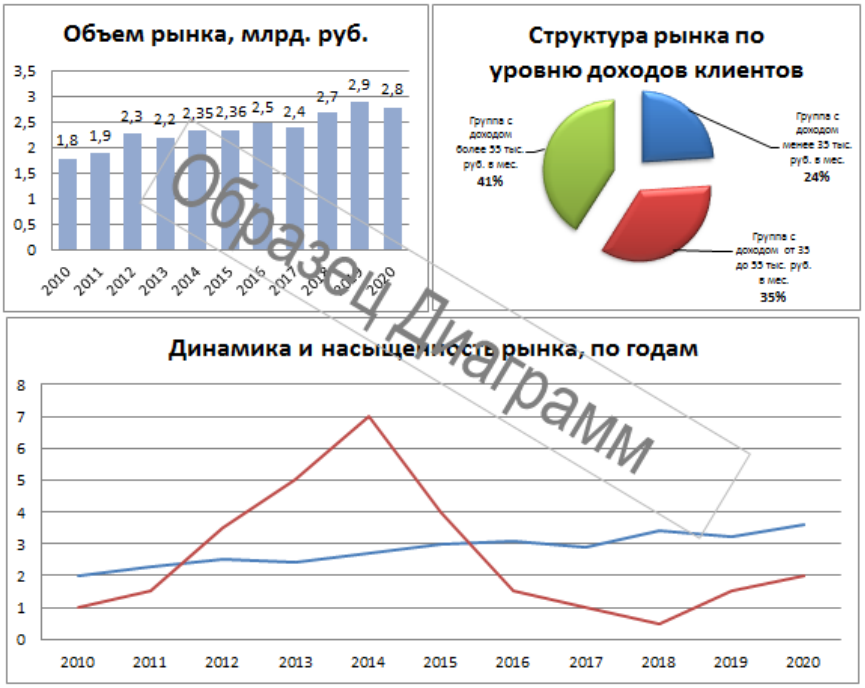
Как видно из представленной выше диаграммы, в течение последних пяти лет **наблюдается тенденция по увеличению количества сделок по приобретению складских объектов конечными покупателями для использования в рамках основного бизнеса. Это обусловлено стремлением покупателей гарантировать наличие места для хранения товара в условиях дефицита складских площадей в московском регионе**.

В зависимости от бизнес-сектора варьируется потребность в площадях хранения, которые арендует или создает для собственных нужд бизнес. На следующей диаграмме приведены данные о среднем размере занимаемой площади в зависимости от бизнес-сектора в московском регионе.[19]

[19] Глобальные исследования и консалтинг CBRE. Обзор рынка «Складской рынок Москвы и Московского региона: взгляд арендатора» xxxx г.

Как видно из представленной ниже диаграммы, наибольшие потребности в площадях хранения характерны для сетей FMCG – в среднем xx тыс. кв. м, наименьшие – для производственных компаний – в среднем xx тыс. кв. м.

Необходимо отметить, что крупные покупатели и арендаторы не опасаются приобретать площади «с запасом», поскольку спекулятивные «излишки» легко реализовать на рынке субаренды. Свободные площади, с одной стороны, являются резервом в случае расширения собственного бизнеса и страхуют от потенциального дефицита складов, а с другой – позволяют извлекать дополнительную прибыль из растущего складского рынка. Предложения по субаренде нередко на x-xx% выше ставки прямой аренды, однако позволяют в короткие сроки найти арендаторам небольшие площади от x-x,x тыс. кв. м.



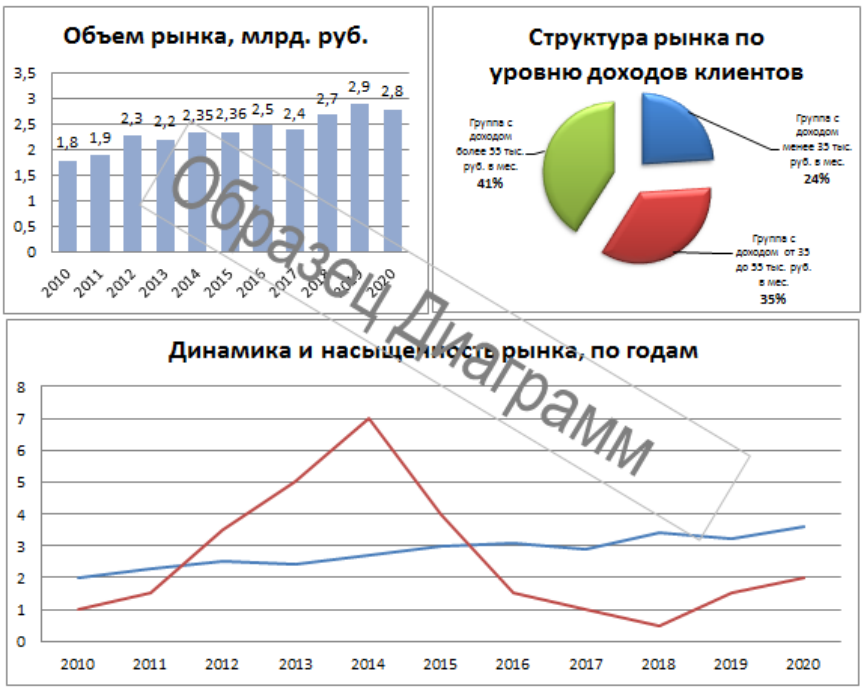
На следующей диаграмме представлены доли рынка по общему количеству занимаемых площадей и доли сделок по бизнес-секторам в московском регионе.

Диаграмма 26. Доли рынка по общему количеству занимаемых площадей и доли сделок по бизнес-секторам в московском регионе

Как видно из приведенной выше диаграммы, в секторах сетей FMCG, дистрибьюторов, логистических компаний занимаемая доля рынка превышает долю в спросе. Эти бизнес-сектора уже сформировали свою рыночную долю и вышли из фазы интенсивного развития.

В других секторах, в частности – **в секторе ритейла, производственных компаний доля в спросе превышает долю по занимаемой площади, что свидетельствует о высокой потребности данных бизнес-секторов в складских площадях, интенсивности и динамичности развития данных секторов. Указанные сектора являются в настоящее время локомотивами роста рынка складской недвижимости московского региона**.

На следующей диаграмме приведена структура размещения площадей хранения по бизнес-секторам и направлениям от МКАД



Как видно из представленной выше диаграммы, **в московском регионе наблюдается четкое разделение географии хранения товаров предприятиями крупных бизнес-секторов:**

- **Площади хранения логистических компаний в основном сосредоточены на Западе, Севере и Северо-Востоке московского региона.**
- **Ритейл хранит большую часть своих товаров на Востоке, Юго-Востоке и Юге московского региона.**
- **Дистрибьюторы арендуют площади хранения в основном на Северо-Западе и Юго-Западе**.

3.6. Тенденции развития рынка

В хххх г. продолжился рост интереса частного капитала к инвестициям в складскую недвижимость. Объем инвестиций за хххх г. вырос почти в два раза – до уровня х,х млрд. долл. США. Рекордно высокие объемы поглощения, дефицит готовых к въезду объектов, повышение качества строительства, а также рост ставок аренды делают складские объекты все более привлекательным инвестиционным продуктом.

В хххх г. для рынка складской недвижимости московского региона были характерны следующие тенденции:

- Рекордный объем ввода в эксплуатацию складских площадей – около х млн. кв. м за хххх г.

- xx% введенного объема было реализовано по предварительным договорам. Эти площади были арендованы предварительно или были построены под собственника. На рынке оказались только xx% площадей, которые были немедленно поглощены, в результате дефицит площадей в регионе преодолен не был.
- Количество вакантных площадей остается крайне низким и составляет x,xx%. По мнению экспертов рынка фактически вакантных площадей нет, на всех складах имеется очередь из потенциальных арендаторов.
- Уровень арендной ставки остается относительно стабильным.

На xxxx г. анонсирован ввод порядка x,x млн. кв. м новых складов. Крупнейшие анонсированные проекты приведены в следующей таблице.

Наименование проекта	Девелопер
«ПНК-Север»	PNK Group
Логистический Парк «Сынково»	«Строительный Альянс»
«ПНК-Чехов х»	PNK Group
Логистический комплекс «Никольское»	EASTWARD Capital, National Consulting
«Логопарк Софьино», фаза I	«АТ Недвижимость»
Дмитровский Логистический Парк	Ghelamco
СК «Нахабино х»	TP Logistic
«Атлант Парк»	«Атлант-Металлопласт»
Индустриальный парк «Южные врата», фаза III	Radius Group

Таблица 8. Крупнейшие проекты складских комплексов, анонсированные на ввод в хххх г.

По оценкам экспертов рынка **реальный ввод в хххх г. будет меньше заявленного и составит около х млн. кв. м**.[20]

Таким образом, на рынок будет выведено столько же складских площадей, сколько было выведено в хххх г. Однако **дефицит складских площадей в московском регионе в результате ввода в эксплуатацию этих объемов не исчезнет: уже в середине хххх г. около хх% вводимых в хххх г. площадей было зарезервировано**. [21]

В совокупности от общего объема нового строительства хххх г. под заказчика реализуется хх% заявленных проектов, еще хх% имеют опцию BTS как возможную. В итоге **до хх% заявленных на хххх г. площадей девелоперы будут строить под клиента**. Приоритет девелоперов в отношении BTS становится все более очевидным.

Основными драйверами спроса на складском рынке столичного региона в хххх г., как и ранее, останутся ритейл и логистические компании.

Дальнейшие перспективы развития рынка складской недвижимости можно оценить путем сравнения показателей обеспечения торговых площадей ритейла складскими площадями. В настоящее время это показатель для московского региона составляет х,хх кв. м складов на х кв. м ритейла.

В европейских городах, таких, как, например, Варшава, Прага и Париж, обеспеченность ритейла складами составляет х,х-х,х кв. м складов на х кв. м ритейла.

[20] Глобальные исследования и консалтинг CBRE. Обзор рынка «Складская недвижимость Москвы» хххх г.
[21] Knight Frank Research материалы девятой ежегодной конференции по рынку складской и индустриальной недвижимости

Таким образом, по данному показателю Москва отстает от европейских городов на хх-хх%.

В следующей таблице приведен расчет вариантов развития складского рынка московского региона, базирующийся на показателях обеспеченности ритейла складскими площадями.[22]

Сценарий «Прага» соответствует уровню обеспеченности ритейла складами на уровне региона Праги. Сценарий «Париж» соответствует уровню обеспеченности ритейла складами на уровне региона Парижа. Средний сценарий представляет собой промежуточный сценарий, учитывающий реалии московского рынка.

Консервативный вариант предусматривает средние темпы сооружения сладких площадей в московском регионе. Оптимистичный вариант предполагает, что в перспективе сохранятся высокие темпы сооружения складских площадей – на уровне темпа хххх г.

Показатели	Сценарий «Прага»	Средний сценарий	Сценарий «Париж»
Уровень обеспеченности торговли складами, кв. м склада на х кв. м ритейла	х,хх	х,хх	х,хх
Потребность в строительстве складов в московском регионе для обеспечения ритейла в текущих условиях, млн. кв. м	х	х,х	х,х
Дополнительная потребность в складах для обеспечения новых торговых площадей ритейла (согласно имеющимся планам развития), млн. кв. м	х,х	х,хх	х,х
Итоговая потребность, млн. кв. м	х,х	х,хх	х,х
Консервативный вариант			
Скорость нового строительства, млн. кв. м в год	х,х	х,х	х,х
Насыщение рынка, лет	**х,х**	**х,х**	**х,х**
Оптимистичный вариант			
Скорость нового строительства, млн. кв. м в год	х	х	х
Насыщение рынка, лет	**х,х**	**х,х**	**х,х**

Таблица 9. Расчет вариантов развития складского рынка московского региона

Как видно из представленной выше таблицы, **в зависимости от варианта и сценария развития насыщение московского рынка складской недвижимости может наступить через х года (оптимистичный вариант сценария «Прага»), что является**

[22] Глобальные исследования и консалтинг CBRE. Обзор рынка «Насколько далек от насыщения складской рынок Москвы и Московского региона?»

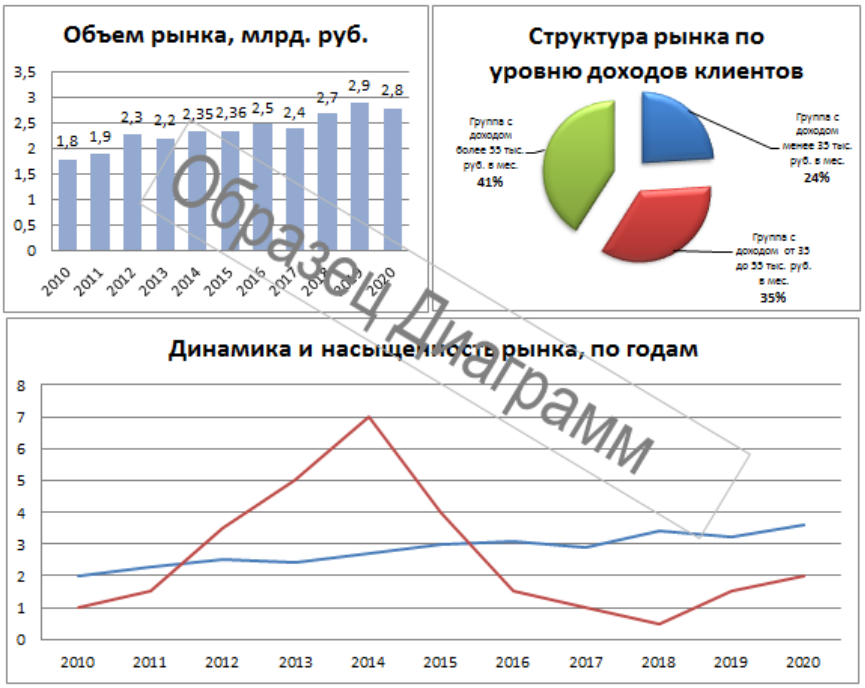
минимальным сроком среди всех рассматриваемых вариантов и сценариев, или через xx лет (консервативный вариант сценария «Париж»), что является максимальным сроком среди всех рассматриваемых вариантов и сценариев.

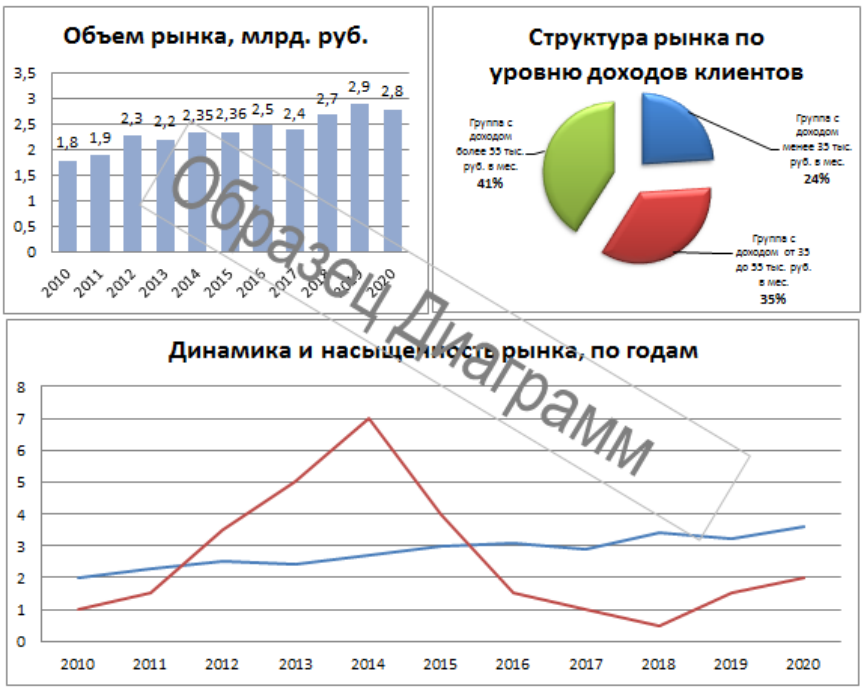
3.7. Прогноз развития рынка

Далее приведен прогноз развития рынка складской недвижимости на ближайшую перспективу, исходя из данных и допущений, представленных в предыдущем разделе.

На следующих диаграммах приведены прогнозы развития рынка складской недвижимости московского региона для консервативного варианта по среднему сценарию развития и для оптимистичного варианта по среднему сценарию развития.

Как видно из представленных ниже диаграмм, **в рамках рассмотренного консервативного варианта по среднему сценарию развития рынок складской недвижимости московского региона достигнет насыщения к xxxx г.**, после чего ежегодные объемы складского строительства начнут снижаться. **В рамках оптимистичного варианта по среднему сценарию развития рынок складской недвижимости московского региона достигнет насыщения к xxxx г.**, после чего ежегодные объемы складского строительства начнут снижаться.





На основании представленных выше данных можно придти к **выводу, что осуществление проектов, связанных со строительством складской недвижимости в московском регионе, имеет благоприятные перспективы как минимум до периода хххх-хххх гг. До указанного срока построенные складские площади, выводимые на рынок по средней рыночной цене, буду немедленно поглощаться, благодаря наличию необеспеченного спроса, что будет обеспечивать прогнозируемый и непрерывный доход при реализации рассматриваемого проекта**.

3.8. Основные выводы по разделу

Анализ рынка складской недвижимости московского региона позволяет сделать следующие выводы:

- На рынке московского региона существует дефицит складских площадей. Существующий рынок можно охарактеризовать как «рынок арендодателя». Арендодатели диктуют условия и правила игры на рынке недвижимости московского региона.
- В хххх г. был зафиксирован прирост общего предложения складских площадей на х млн. кв. м – в абсолютном отношении рекордный показатель за последние х лет. При этом рекордный ввод складских площадей не смог ликвидировать существующий дефицит. Рынок еще достаточно далек от насыщения.

- На рынке наблюдается рост активности основных участников рынка (девелоперов, инвесторов, собственников, арендаторов).
- Основным потребителем складских площадей в московском регионе является ритейл. Суммарно на долю различных видов ритейла приходится хх% поглощения складских площадей в регионе.
- В настоящее время в структуре распределения существующих складских площадей по территории московского региона наблюдается существенная неравномерность, выраженная в значительном преобладании южного и юго-восточного направлений, где расположена половина имеющихся в наличии площадей хранения. Основной объем строительства в перспективе до хххх г. будет сосредоточен в южных направлениях, таким образом, существующая структура распределения складских объектов по территории московского региона в ближайшей перспективе существенно не изменится.
- В течение последних лет продолжается постепенное дистанцирование основных районов строительства складских комплексов от границ города. Наиболее удалены от Москвы объекты, расположенные в южном, северо-западном и восточном направлениях.
- Наиболее перспективными направлениями для складского девелопмента в московском регионе являются:
    - Северное и северо-западное направление, в особенности территории вблизи трассы Москва – Санкт-Петербург, Новорижского шоссе.
    - Западное и юго-западное направление, в особенности вблизи Минского и Калужского шоссе.
    - Для всех указанных выше направлений целесообразно размещение новых складских объектов вблизи ЦКАД.
    - Строительство складов на удалении более хх км от МКАД (за ЦКАД), целесообразно осуществлять на участках, расположенных вблизи с магистралями, характеризующимися невысокой загрузкой, в частности, рядом с Ленинградским, Новорижским, Киевским, Симферопольским, Новокаширским шоссе
- Для рынка складских помещений московского региона характерен высокий уровень базовых ставок аренды складских помещений, что является благоприятным фактором при реализации рассматриваемого в настоящей

работе проекта. В рамках существующей практики заключения договоров аренды складских помещений по системе «Triple net» арендодатель является достаточно защищенной стороной, т.к. договором фиксируется только базовая ставка аренды, а ставки операционных и коммунальных расходов являются плавающими, и данные расходы арендатор покрывает по счетам, выставленным исходя из фактически понесенных расходов за период. Это позволяет арендодателю избежать убытков.

- В течение последних лет наблюдается рост интереса инвесторов к складской недвижимости. Российские компании и иностранные девелоперы и инвесторы, присутствующие в стране, в целом, позитивно смотрят на инвестиционные перспективы российского рынка коммерческой недвижимости. Участники рынка готовы увеличивать объемы своих инвестиций. Действия крупных игроков, дефицит предложения на рынке, рост арендных ставок являются ключевыми сигналами для роста инвестиционной активности.
- В течение последних пяти лет наблюдается тенденция по увеличению количества сделок по приобретению складских объектов конечными покупателями для использования в рамках основного бизнеса. Это обусловлено стремлением покупателей гарантировать наличие места для хранения товара в условиях дефицита складских площадей в московском регионе.
- На современном этапе развития рынка складской недвижимости потребителям складских площадей (арендаторам, собственникам-эксплуатантам) требуются помещения, отвечающие особым требованиям, которые обусловлены особенностями бизнеса потребителей, в результате на рынке наблюдается рост BTS-объектов.[23]
- В совокупности от общего объема нового строительства хххх г. под заказчика реализуется хх% заявленных проектов, еще хх% имеют опцию BTS как возможную. В итоге хх% заявленных на хххх г. площадей девелоперы будут строить под клиента. Приоритет девелоперов в отношении BTS становится все более очевидным.
- По оценкам экспертов в хххх г. на рынок будет выведено столько же складских площадей, сколько было выведено в хххх г., т.е. х млн. кв. м.

[23] BTS = Built-to-suit – строительство объекта под конкретного заказчика с учетом его требований и особенностей бизнеса.

Однако дефицит складских площадей в московском регионе в результате ввода в эксплуатацию этих объемов не исчезнет: уже в середине хххх г. около хх% вводимых в хххх г. площадей было зарезервировано.

- Осуществление проектов, связанных со строительством складской недвижимости в московском регионе, имеет благоприятные перспективы как минимум до периода хххх-хххх гг. До указанного срока построенные складские площади, выводимые на рынок по средней рыночной цене, буду немедленно поглощаться, благодаря наличию необеспеченного спроса, что будет обеспечивать прогнозируемый и непрерывный доход при реализации рассматриваемого проекта.

4. Анализ конкурентов

Конкурентами склада, создаваемого в рамках реализации рассматриваемого проекта, являются складские объекты со следующими характеристиками:

- Месторасположение – Москва и Московская область.
- Наличие лицензии Ростехнадзора на хранение опасных грузов классификации ADR.
- Позиционирование на рынке в качестве склада, специализирующегося на хранении опасных материалов, промышленной и бытовой химии, лакокрасочных материалов, автомобильной косметики, масел, смазок и т.д.

В следующей таблице приведены конкуренты, обладающие перечисленными выше характеристиками.

Как видно из приведенной ниже таблицы, в настоящее время в качестве конкурентов рассматриваемого проекта могут рассматриваться только х складских объекта. При этом необходимо отметить, что два из этих объектов расположены по одному адресу, т.к. являются частями одного складского здания, которые управляются различными компаниями.

Все рассмотренные конкуренты наряду с хранением грузов предлагают погрузочно-разгрузочные работы и транспортировку грузов. Все склады оснащены современным складским оборудованием.

Как показало исследование рынка, в московском регионе в настоящее время наблюдается дефицит площадей хранения товаров. Анализ конкурентов показал, что в выбранном складском сегменте (хранение опасных грузов, химических материалов) имеется в наличии ограниченное предложение лицензированных объектов. В этой связи, выход на рынок нового игрока не встретит серьезного конкурентного сопротивления.

Наименование	Расстояние от КАД, км	Характеристики	Услуги
ЕВРА, складской комплекс в Зеленограде	xx	Склад расположен на пересечении малого бетонного кольца (А ххх) и Ленинградского шоссе (М хх). Склад имеет собственный ж/д тупик и автомобильные подъездные пути. Складской комплекс напольного и стеллажного хранения.	Хранение опасных грузов Подача-уборка вагонов. Погрузочно-разгрузочные работы. Комплектация заказов. Сортировка и пересчет

Наименование	Расстояние от КАД, км	Характеристики	Услуги
		Отапливаемые и неотапливаемые склады. Стеллажи – паллетные, полочные. На складе используется техника: Автопогрузчики х,х – х тонны, при необходимости краны.	товара. Транспортные услуги.
ФД Логистик	хх	Общая площадь территории складского комплекса х,хх га. Площадь склада хх ххх кв.м. Высота потолков - хх м Склад оснащен современным складским оборудованием.	Хранение промышленной химии Хранение опасных грузов Хранение пестицидов и агрохимикатов Хранение красок и лакокрасочной продукции Ответственное хранение и обработка грузов Транспортно-экспедиционные услуги Таможенное оформление и комплекс услуг на складе временного хранения
Елтранс+	хх	Общая площадь складского комплекса х,хх га, площадь склада хххх кв.м, емкостью ххххх паллетомест. Складской комплекс оснащён современным стеллажным оборудованием. Для обработки грузов используются американская узкопроходная техника – высотные штабелеры-подборщики фирмы CROWN Лицензируемый Ростехнадзором склад хранения опасных грузов классификации ADR – хранение и обработка опасных грузов группы ADR, до х-го класса: промышленная и бытовая химия, лакокрасочные материалы, автомобильная косметика и масла	Хранение опасных грузов Предоставление полного пакета услуг по обработке и ответственному хранению грузов. Стеллажное и напольное хранение грузов. Погрузка и выгрузка товаров. Подбор и комплектация заказов любой сложности, в том числе штучных. Обработка товаров: упаковка, маркировка, паллетирование. Транспортировка грузов.
Склад ответ. хранения класса А	хх	Складской комплекс хххх кв. м Емкость склада хх ххх паллет Лицензия на хранение опасных	Хранение опасных грузов. Услуги по предпродажной подготовке.

Наименование	Расстояние от КАД, км	Характеристики	Услуги
		грузов. Рабочая высота: хх м; Пол: бетон, антипылевое покрытие; Хранение на стеллажах; Оборудованные доки: хх доков на уровне х,х м; Температура внутри мин.: хх С; WMS Эксилот; Погрузо-разгрузочная техника Crown Пожарная сигнализация; Система пожаротушения сплинкерная; Круглосуточное видеонаблюдение	Стикеровка, сборка наборов. Транспортные услуги. Таможенные услуги.

Таблица 10. Анализ конкурентов

5. Анализ основных потребителей

Перечень хранимого на складе имущества и возможные потребители услуг хранения (арендаторы складских площадей) приведены в следующей таблице.

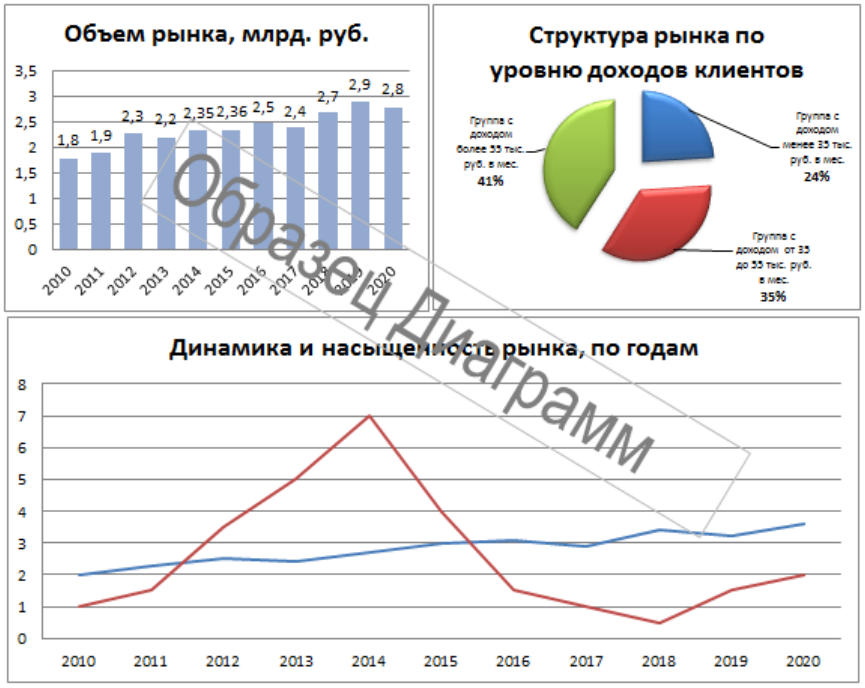
Типы хранимого имущества	Возможные арендаторы	Основная отрасль
Хранение пестицидов и агрохимикатов. Хранение средств защиты растений	Сельскохозяйственные предприятия: фермерские хозяйства, агрохолдинги, агропромышленные предприятия. Производители пестицидов и агрохимикатов Предприятия розничной и оптовой торговли, дистрибьюторы.	Сельское хозяйство. Химическая промышленность. Торговля.
Хранение красок и лакокрасочных материалов	Производители красок и лакокрасочных материалов. Строительные компании. Предприятия розничной и оптовой торговли, дистрибьюторы.	Строительство. Химическая промышленность. Торговля.
Хранение машинных масел и антифризов	Производители машинных масел и антифризов. Транспортные компании. Сервисные и ремонтные предприятия. Предприятия розничной и оптовой торговли, дистрибьюторы.	Химическая промышленность. Транспорт. Торговля.
Хранение бытовой химии	Предприятия розничной и оптовой торговли, дистрибьюторы.	Торговля.
Хранение опасных грузов ADR Хранение ядовитых веществ	Предприятия химической промышленности. Предприятия оптовой торговли, дистрибьюторы.	Химическая промышленность. Торговля.

Таблица 11. Хранимое имущество и возможные арендаторы складских площадей

Как видно из представленной выше таблицы, основными потребителями услуг склада будут предприятия ряда отраслей:

- торговли;
- сельского хозяйства;
- строительства;
- транспорта;
- химической промышленности.

На следующих диаграммах приведена динамика указанных отраслей в течение последних лет.



Как видно из представленной выше диаграммы, в течение последних пяти лет, согласно данным Росстата, оборот розничной и оптовой торговли демонстрирует положительную динамику. Отрасль развивается, для ее развития требуются инфраструктурные изменения, в частности, рост предложения площадей хранения товарных запасов.

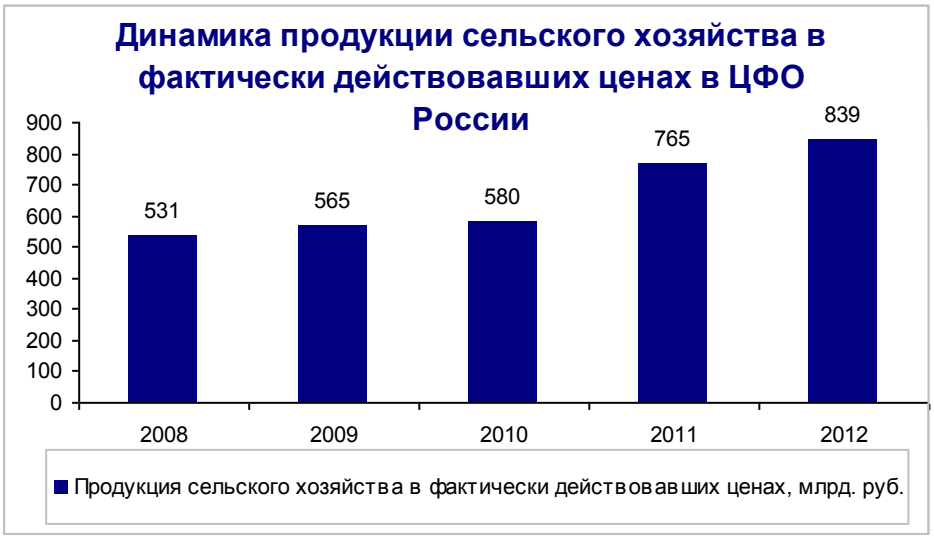
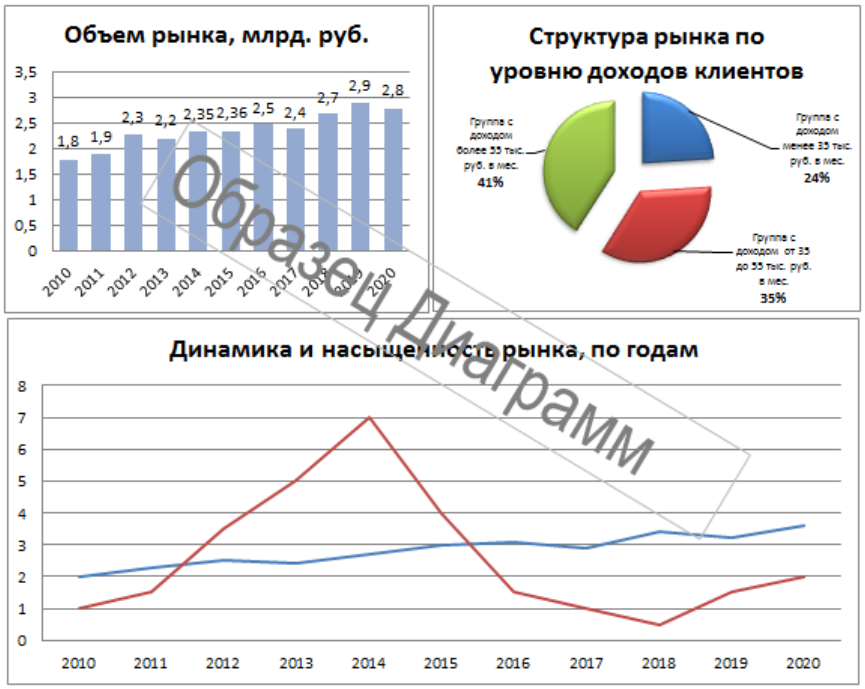


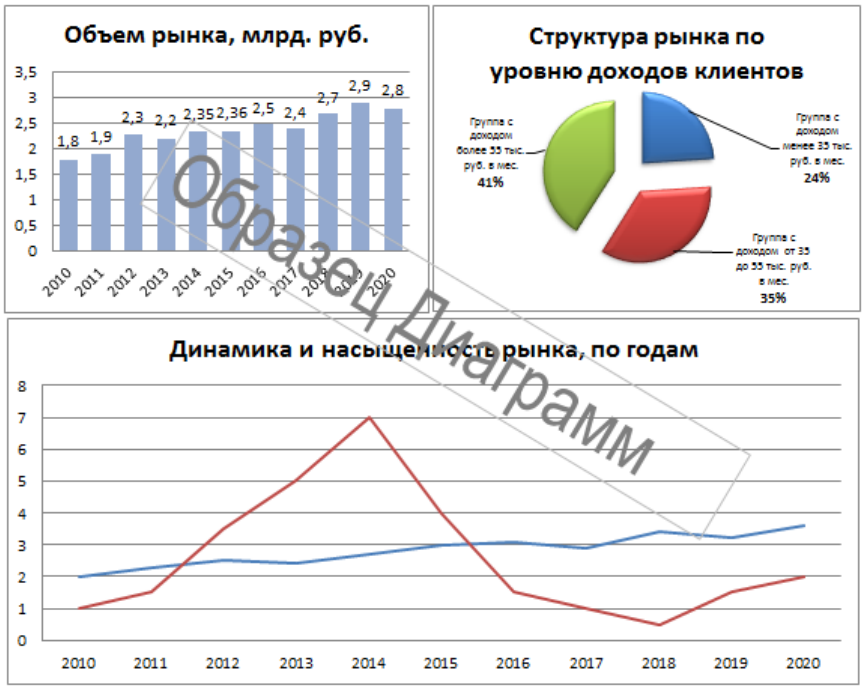
Диаграмма 27. Динамика продукции сельского хозяйства в фактически действовавших ценах в Центральном федеральном округе России

Как видно из представленной выше диаграммы, в течение последних лет, согласно данным Росстата, продукция сельского хозяйства ЦФО в денежном выражении растет.

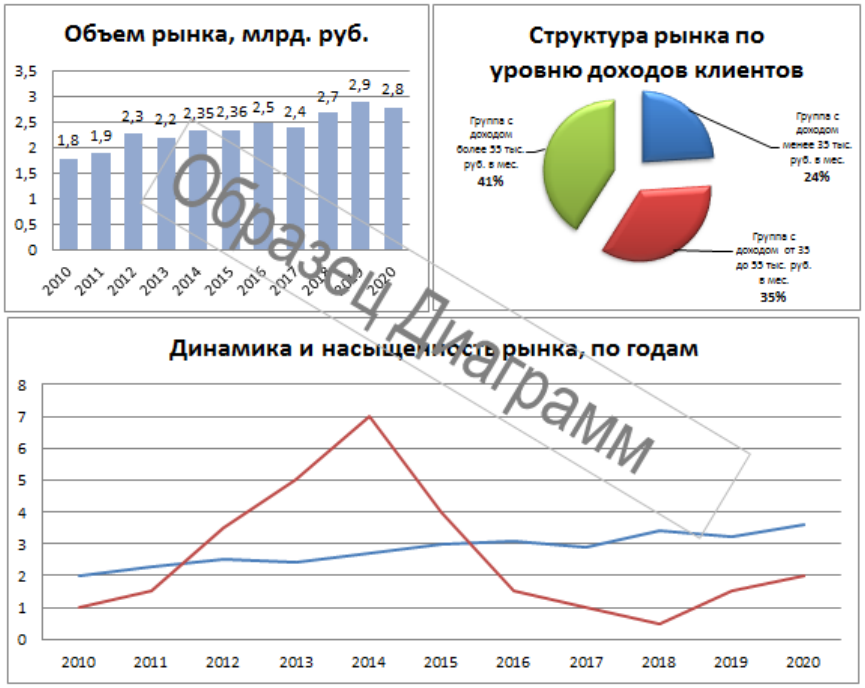
Отрасль развивается, для ее развития требуются инфраструктурные изменения, в частности, рост предложения площадей хранения пестицидов, агрохимикатов, средств защиты растений.



Как видно из представленной выше диаграммы, в течение последних пяти лет, согласно данным Росстата, объем строительных работ в денежном выражении, выполненный в ЦФО РФ демонстрирует положительную динамику. Отрасль развивается, для ее развития требуются инфраструктурные изменения, в частности, рост предложения площадей хранения красок и лакокрасочных материалов.



Как видно из представленной выше диаграммы, в течение последних трех лет, согласно данным Росстата, отгрузка товаров химического производства в денежном выражении в ЦФО РФ растет. Отрасль развивается, для ее развития требуются инфраструктурные изменения, в частности, рост предложения площадей хранения продукции, в т.ч. опасных и ядовитых веществ.



Как видно из представленной выше диаграммы, в течение последних лет, согласно данным Росстата, грузооборот коммерческого транспорта в ЦФО демонстрирует

положительную динамику. Отрасль развивается, для ее развития требуются инфраструктурные изменения, в частности, рост предложения площадей хранения, в т.ч. машинных масел и антифризов.

Отрасль	Динамика отрасли	Влияние на сферу хранения
Торговля	Рост объемов рынка	Рост потребности в площадях хранения
Сельское хозяйство	Рост объемов рынка	Рост потребности в площадях хранения
Строительство	Рост объемов рынка	Рост потребности в площадях хранения
Химическая промышленность	Рост объемов рынка	Рост потребности в площадях хранения
Транспорт	Рост объемов рынка	Рост потребности в площадях хранения

Таблица 12. Анализ основных отраслей-потребителей услуг склада

На основании представленной выше информации можно придти к **выводу, что все отрасли, в которых работают потребители услуг рассматриваемого в настоящей работе проекта, проходят период динамичного развития, в результате потребность в площадях хранения растет**.

6. Маркетинговая стратегия

6.1. Концепция маркетинга

Миссией рассматриваемого проекта является удовлетворение потребности российских предприятий в площадях хранения запасов товарной продукции, а также рост финансового состояния инициаторов проекта посредством организации услуг по предоставлению в аренду складских площадей.

Основная цель рассматриваемого проекта заключается в создании высокоэффективного современного складского комплекса по хранению опасных грузов, ядовитых веществ, химических компонентов, лакокрасочных материалов, масел и антифризов, пестицидов и агрохимикатов. Реализация проекта должна обеспечивать заданные параметры экономической эффективности и генерировать свободные денежные потоки, достаточные для прибыльного функционирования создаваемого складского комплекта, а также для возврата заемных средств.

Основные задачи рассматриваемого проекта:

- Организация финансирования реализации рассматриваемого проекта.
- Организация и развитие эффективных путей взаимодействия с основными потребителями складских услуг с целью максимизации доходов создаваемого складского комплекса.

Концепция маркетинга рассматриваемого проекта исходит из следующих положений:

- Для достижения поставленной цели предприятие ориентируется на удовлетворение потребностей предприятий в хранении опасных грузов, ядовитых веществ, химических компонентов, лакокрасочных материалов, масел и антифризов, пестицидов и агрохимикатов.
- Предприятие стремится удовлетворить потребность предприятий в складских площадях более удобными, эффективными и продуктивными способами, чем это делают конкуренты.
- Предприятие нацелено на получение максимальных доходов, для чего прилагает усилия для поддержания высокого уровня потребительской удовлетворенности.

6.2. Ожидаемая конкуренция

Исследование рынка показало,[24] что в московском регионе в настоящее время наблюдается дефицит площадей хранения товаров.

Анализ конкурентов показал,[25] что в выбранном складском сегменте (хранение опасных грузов, химических материалов) имеется в наличии очень ограниченное предложение складов. В этой связи, выход на рынок нового игрока не встретит серьезного конкурентного сопротивления.

Таким образом, **существующий уровень конкуренции можно оценить как умеренный**.

6.3. Конкурентные преимущества

Большие площади хранения

Планируемая площадь хранения составляет х,х тыс. кв. м, что составляет около хх-хх% от имеющихся в регионе площадей, пригодных для хранения опасных грузов, ядовитых веществ, химических компонентов, лакокрасочных материалов, масел и антифризов, пестицидов и агрохимикатов.[26]

Выгодное географическое расположение

Планируемый склад будет расположен в хх км от МКАД по Ленинградскому шоссе в Солнечногорском районе Московской области, в непосредственной близости (х км) от ЦКАД. Северное и северо-западное направление, в особенности территории вблизи трассы Москва – Санкт-Петербург и ЦКАД являются перспективными направлениями для складского девелопмента.

Северное и северо-западное направление являются относительно невысоко загруженными, поэтому в данных направлениях возможно размещение складов при сохранении высокого уровня базовой ставки на удалении до хх км и более от МКАД.[27]

В настоящее время в структуре распределения существующих складских площадей по территории московского региона наблюдается существенная неравномерность, выраженная в значительном преобладании южного и юго-восточного направлений, где расположена половина имеющихся в наличии площадей хранения. Основной объем строительства в перспективе до хххх г. будет сосредоточен в южных направлениях, таким образом, существующая структура распределения складских

---

[24] См. раздел *3 Маркетинговый анализ*
[25] См. раздел *4 Анализ конкурентов*
[26] См. раздел *4 Анализ конкурентов*
[27] См. раздел *3.4 Ценовой анализ*

объектов по территории московского региона в ближайшей перспективе существенно не изменится. На севере будут строить меньше, а это значит, что и существующие площади будут более востребованы.

Наличие крупного арендатора

В настоящее время у организаторов проекта имеется потенциальный арендатор, готовый занять существенную часть площадей проектируемого склада.

6.4. Целевая группа

В соответствии с данными выполненного анализа,[28] основными потребителями услуг будут предприятия ряда отраслей:

- торговли;
- сельского хозяйства;
- строительства;
- транспорта;
- химической промышленности.

6.5. Стратегические партнеры

Стратегические партнеры в рамках рассматриваемого проекта приведены в следующей таблице.

Типы партнеров	Описание
Управляющая компания	Управление текущей деятельностью создаваемого складского комплекса.
Арендаторы	Оплачивают аренду складских площадей. Хранят товары на складах.
Логистические операторы	Обеспечивают транспортное обслуживание арендаторов.
Интернет-компания	Предоставляет услуги хостинга, обеспечивает функционирование сайта, занимается разработкой сайта, web-программированием, поддержкой удаленного доступа контрагентов к информационным системам компании.

Таблица 13. Стратегические партнеры

[28] См. раздел. *5 Анализ основных потребителей*

6.6. Эластичность спроса

Эластичность спроса представляет собой показатель, который демонстрирует, насколько изменяется величина спроса на товар или услугу при изменении его цены. В зависимости от этого существует несколько градаций эластичности спроса:

- Совершенно неэластичный спрос, когда его объем не меняется при изменении цены. К товарам с совершенно неэластичным спросом относятся, например, товары первой необходимости.
- Неэластичный спрос, когда объем спроса изменяется на меньший процент, чем цена (товары повседневного спроса, товар не имеет замены).
- Единичная эластичность спроса – изменение цены вызывает абсолютно пропорциональное изменение объема спроса.

На эластичность спроса по цене влияют следующие факторы:

- наличие товаров конкурентов или товаров-заменителей (чем их больше, тем больше возможность найти замену подорожавшему товару, то есть выше эластичность);
- незаметное для покупателя изменение уровня цен;
- консерватизм покупателей во вкусах;
- фактор времени (чем больше у потребителя времени на выбор товара и обдумывание – тем выше эластичность);
- удельный вес товара в доходах потребителя (чем больше доля цены товара в доходах потребителя – тем выше эластичность).

В следующей таблице приведен анализ эластичности спроса на складские услуги. Анализ выполнен методом экспертной оценки, значения коэффициентов от x (отсутствие влияния) до x (сильное влияние).

Фактор	Коэффициент	Описание
Наличие товаров конкурентов или товаров-заменителей	x,x	В настоящее время рынок хранения московского региона характеризуется дефицитом площадей. В этой связи, не смотря на наличие конкурентов и складских объектов различного назначения, влияние на спрос минимально.
Незаметное для покупателя изменение уровня цен	x	Стоимость услуг по хранению может занимать существенную долю в себестоимости конечной продукции предприятия. Вместе с тем, в условиях

Фактор	Коэффициент	Описание
		дефицита складских площадей потребитель легче соглашается с ростом стоимости аренды склада.
Консерватизм покупателей во вкусах	x,x	Для большинства потребителей важна возможность разместить товар на хранение. Фактор вкуса имеет второстепенное значение.
Фактор времени	x	Аренда, как правило, не носит спонтанный характер.
Удельный вес товара в доходах потребителя	x	Стоимость услуг по хранению может занимать существенную долю в себестоимости конечной продукции предприятия.
Среднее значение:	**x,x**	

Таблица 14. Оценка эластичности спроса

Как видно из представленной выше таблицы, **среднее значение рассмотренных коэффициентов равно x,x, что соответствует неэластичному спросу**.

6.7. Маркетинговые цели

Экономические цели:

- Достижение прибыльной работы предприятия.
- Обеспечение возврата заемных средств.
- Оптимизация расходов на рекламу и продвижение услуг.

Коммуникативные цели:

- Обеспечение узнаваемости предприятия и складского объекта среди потребителей услуг.
- Формирование положительного отношения потребителей к предприятию, складскому объекту и предоставляемым услугам.

6.8. Стратегия развития

В следующей таблице приведена экспертная оценка факторов, влияющих на бизнес, развитие которого будет осуществляться в рамках рассматриваемого проекта (PEST-анализ).

Факторы	Ранг	Влияние на бизнес	Комментарии

Факторы	Ранг	Влияние на бизнес	Комментарии
Политические			
Вступление России в ВТО	x	+	Вступление России в ВТО с большой долей вероятности повлечет за собой увеличение присутствия на российском рынке товаров зарубежных производителей, что, в свою очередь, потребует увеличения объемов хранения.
Экономические			
Инфляция	x	–	Влияние инфляции минимизируется применением ставки по системе «triple net»:[29] базовая ставка устанавливается в долл. США; операционные и коммунальные расходы оплачиваются по счетам, исходя из фактически понесенных затрат.
Рост покупательной способности потребителей	x	+	С ростом покупательской способности интересы населения расширяются, внимание потребителей переключается с товаров первой необходимости на товары с особыми качествами, растет объем потребления. Рост объема расширение ассортимента потребления обусловливает рост потребности в складских площадях.
Рост затрат предприятия	x	–	Рост затрат предприятия оказывает негативное влияние на проект в целом.
Рост конкуренции	x	–	Насыщение складского рынка московского региона ожидается не ранее xxxx-xxxx гг.[30] До тех пор на рынке будет существовать дефицит площадей хранения, что будет смягчать влияние конкуренции.
Социальные			
Демографические изменения (рост населения)	x	+	За xxxx-xxxx гг. численность населения РФ увеличилась на x,x%, численность населения ЦФО – на x,x%. По прогнозам Росстата значительного роста численности населения в ближайшей перспективе не планируется. Сохранение численности населения на достигнутом уровне или ее рост оказывают положительное влияние.
Технологические			
Новые продукты, товары	x	+	Появление новых товаров предполагает начало их реализации на рынке, при этом для хранения новых товаров с большой долей вероятности потребуются складские площади.

[29] Подробно о системе «triple net» см. раздел *3.4 Ценовой анализ*
[30] См. раздел *3.6 Тенденции развития рынка*

Таблица 15. PEST-анализ

Ранжирование факторов в приведенной выше таблице производится по трехбалльной системе. Влияние на бизнес: «+» – положительное, «–» – отрицательное, «х» – влияние незначительно или отсутствует.

В следующей таблице приведен анализ сильных и слабых сторон организуемого предприятия.

Стороны	Ранг
Сильные стороны	
Строительство объекта в складском сегменте с умеренным уровнем конкуренции	х
Большие площади хранения	х
Применение современных технологий и оборудования	х
Наличие крупного арендатора	х
Слабые стороны	
Не выявлены	

Таблица 16. Анализ сильных и слабых сторон организуемого предприятия

Далее приведено сопоставление сильных и слабых сторон с возможностями и угрозами для бизнеса (SWOT-анализ). В качестве возможностей используются факторы, положительно влияющие на бизнес, в качестве угроз – факторы отрицательного влияния.

В каждом списке факторы сопоставляются друг с другом. Порядок сопоставления приведен в следующей таблице.

	Возможности	Угрозы
Сильные стороны	**Поле СиВ (сильные стороны и возможности)** *Позволяют ли эти сильные стороны получить преимущества благодаря этой возможности?*	**Поле СиУ (сильные стороны и угрозы)** *Позволяют ли эти сильные стороны избежать этой угрозы?*
Слабые стороны	**Поле СлВ (слабые стороны и возможности)** *Препятствуют ли эти слабые стороны использовать эту возможность?*	**Поле СлУ (слабые стороны и угрозы)** *Препятствуют ли эти слабые стороны избежать этой угрозы?*

Таблица 17. Порядок сопоставления факторов при проведении SWOT-анализа

Положительные ответы на приведенные в представленной выше таблице вопросы помечаются символом «√».

В следующей таблице приведен SWOT-анализ.

		Возможности				Угрозы
		х. Рост покупательной способности потребителей	х. Вступление России в ВТО	х. Демографические изменения (рост населения)	х. Новые продукты, товары	х. Рост затрат предприятия
Сильные стороны	х. Строительство объекта в складском сегменте с умеренным уровнем конкуренции	√	√	√	√	
	х. Большие площади хранения	√	√	√	√	
	х. Применение современных технологий и оборудования	√	√	√	√	√
	х. Наличие крупного арендатора	√	√	√	√	
Слабые стороны	*Не выявлены*					

Таблица 18. SWOT-анализ

На основании выполненного SWOT-анализа разработан перечень стратегических инициатив, позволяющих использовать сильные стороны и возможности, компенсировать слабые стороны и минимизировать угрозы, представленный в следующей таблице.

№	Стратегическая инициатива
	Использование сильных сторон и возможностей

№	Стратегическая инициатива
1.	Мониторинг регионального рынка для своевременного реагирования на его изменения
2.	Мониторинг действий конкурентов, ценовой политики, своевременная коррекция рыночного поведения предприятия
	Минимизация угроз
3.	Оптимизация затрат предприятия
4.	Использование аутсорсинга
5.	Поддержание контактов с перспективными арендаторами

Таблица 19. Стратегические инициативы

Для осуществления стратегических инициатив разработан перечень мероприятий по их реализации, приведенный в следующей таблице.

Стратегические инициативы	Мероприятия
Мониторинг рынка для своевременного реагирования на его изменения Мониторинг действий конкурентов, ценовой политики, своевременная коррекция рыночного поведения предприятия	1. Систематический, не менее одного раза в месяц, анализ цен конкурентов. Корректировка ценовой политики. 2. Систематический анализ ситуации на рынке складской недвижимости региона. 3. Систематический анализ ассортимента услуг, предлагаемых конкурентами и коррекция, в случае необходимости, ассортимента услуг, предлагаемого предприятием.
Оптимизация затрат предприятия Использование аутсорсинга	4. Разработка эффективных логистических схем с целью минимизации транспортных расходов. 5. Использование персонала только для осуществления основной деятельности, вывод второстепенных функций на субподряд.
Поддержание контактов с перспективными арендаторами	6. Предоставление особых условий перспективным арендаторам: скидки, отсрочка платежа и т.д.

Таблица 20. Мероприятия по реализации стратегических инициатив

6.9. Позиционирование

Предприятие позиционирует создаваемый в рамках реализации рассматриваемого проекта объект как современный склад, предназначенный в первую очередь для хранения опасных грузов, ядовитых веществ, химических компонентов, лакокрасочных материалов, масел и антифризов, пестицидов и агрохимикатов.

6.10. Каналы сбыта

В рамках проекта предполагается использование двух каналов сбыта:

- Сдача складских площадей в аренду напрямую без посредников через маркетинговый отдел предприятия.
- Сдача складских помещений при посредничестве агентов по недвижимости. Вознаграждение агента покрывается из средств арендатора.

6.11. Ценообразование

При ценообразовании в рамках проекта учитывается влияние следующих факторов:

- Достаточно высокая численность потенциальных потребителей – предприятий ЦФО, европейской части РФ и сопредельных государств.
- Умеренная конкуренция на рынке.
- Наличие дефицита складских площадей на рынке московского региона.

В этой связи, при ценообразовании целесообразно применять метод **ценообразования с ориентацией на конкуренцию**. Применение данного метода является классическим решением при реализации известных на рынке товаров и услуг и наличии сильных конкурентов.

При применении указанного метода ценообразования целесообразно устанавливать цены на реализуемые товары и услуги на уровне цен на аналогичные товары и услуги конкурентов с возможной вариацией в сторону их увеличения или уменьшения по каждому виду товара или услуг на х-хх%.

6.12. Программа продвижения

Маркетинговая деятельность по продвижению товара или услуги на рынке преследует несколько целей, в числе которых:

- информирование перспективных потребителей о продуктах, услугах, условиях продаж;
- убеждение покупателя отдать предпочтение именно этим товарам и маркам;
- побуждение покупателя действовать – поведение потребителя направляется на приобретение продукта в данный момент, безотлагательно.

Эти цели достигаются с помощью средств маркетинговых коммуникаций – рекламы и других видов деятельности по продвижению продукта. При выборе канала маркетинговых коммуникаций принимается во внимание два аспекта:

- эффективность канала коммуникаций;
- особенности маркетинговых каналов коммуникаций при продвижении определенного вида продукции.

Основная задача рекламы при продвижении товара – сделать продукцию узнаваемой среди целевой аудитории. Для этого требуется насытить целевую аудиторию

информацией о производителе и его продукции, т.е. продемонстрировать производимые продукты максимальному числу людей максимальное число раз. Необходимо также отметить, что даже неосознанная информация обрабатывается мозгом и сохраняется в памяти, впоследствии становясь базой для узнавания производителя и его торговой марки. В этой связи целесообразно задействовать все возможные каналы передачи информации от предпринимателя к потенциальным потребителям.

Каждый канал маркетинговой коммуникации имеет свои характеристики и свою стоимость. Рекламное послание может быть доставлено потребителю различными способами: посредством рассылки писем, раздачи листовок, презентационных материалов, через телевидение, Интернет, прессу и т.д.

В следующей таблице приведены характеристики основных каналов маркетинговых коммуникаций применительно к рассматриваемому проекту.

Канал маркетинговых коммуникаций	Положительные аспекты	Отрицательные аспекты
Реклама на радио, телевидении	Максимальный охват аудитории, хорошо подходит для имиджевой рекламы компании	Информационный шум, не подходит для продвижения отдельных объектов
Реклама в печатных изданиях	Долгосрочный эффект	Размытая аудитория
Наружная реклама	Охват информационного поля	Размытая аудитория, сильная зависимость от места расположения
Создание сайта, реклама в Интернет	Наглядное представление продукции, широкий охват	Требует привлечения специалистов в продвижении
Тематические каталоги, справочники	Долгосрочное целевое попадание	Информация об объекте теряется в большом объеме данных о других объектах
Телефонный маркетинг	Прямой целевой контакт	Высокая ресурсоемкость
Участие в специализированных выставках	Максимальный целевой сегмент в сжатые сроки	Редкость проведения

Таблица 21. Характеристики основных каналов маркетинговых коммуникаций

Анализ каналов маркетинговых коммуникаций, используемых арендодателями складской недвижимости, показал, что в основном используются следующие каналы:

- наружная реклама;
- реклама в печатных изданиях: газетах и журналах;
- размещение в тематических каталогах в печатных изданиях и в Интернет;

- реклама в Интернет: сайты отдельных объектов, баннерная и контекстная реклама;
- рекомендации покупателей, экспертов рынка, «сарафанное радио».

Телевидение и радио используется не слишком активно и, как правило, для имиджевой рекламы. В основном к телеразмещению тяготеют девелоперы, которые таким образом поддерживают узнаваемость компании и лояльность потенциальных потребителей.

Наружная реклама. Применяются максимально крупноформатные рекламоносители, которые размещаются на основных центральных транспортных магистралях.

Одним из самых эффективных способов наружной рекламы остается оформление стройплощадок, которое уже давно стало традиционным.

По оценкам экспертов рынка, затраты крупных строительных компаний на размещение наружной рекламы составляют от ххх до х ххх тыс. руб. в месяц.

Реклама в печатных изданиях. В рекламе объектов активно используется реклама в специализированных изданиях, изданиях, распространяемых в самолетах и поездах, а также в деловой прессе.

Тематические каталоги. Для рекламы объектов используются специализированные издания, такие как: «Бюллетень недвижимости», «Недвижимость», а также их Интернет-версии.

Реклама в Интернет. Используется и контекстная, и баннерная реклама. Однако, по словам участников рынка, наиболее эффективной является реклама баннерная, которая размещается как на специализированных порталах, самым крупным из которых является bn.ru, так и на сайтах с достаточно широкой аудиторией — mail.ru, rambler.ru.

Для целей рекламы в рамках рассматриваемого проекта планируется использование следующих способов маркетинговой коммуникации:

- Наружная реклама.
- Реклама в печатных изданиях.
- Интернет-реклама.

Планируемая программа продвижения представлена на следующей диаграмме**, указанные на диаграмме даты имеют условное значение**.

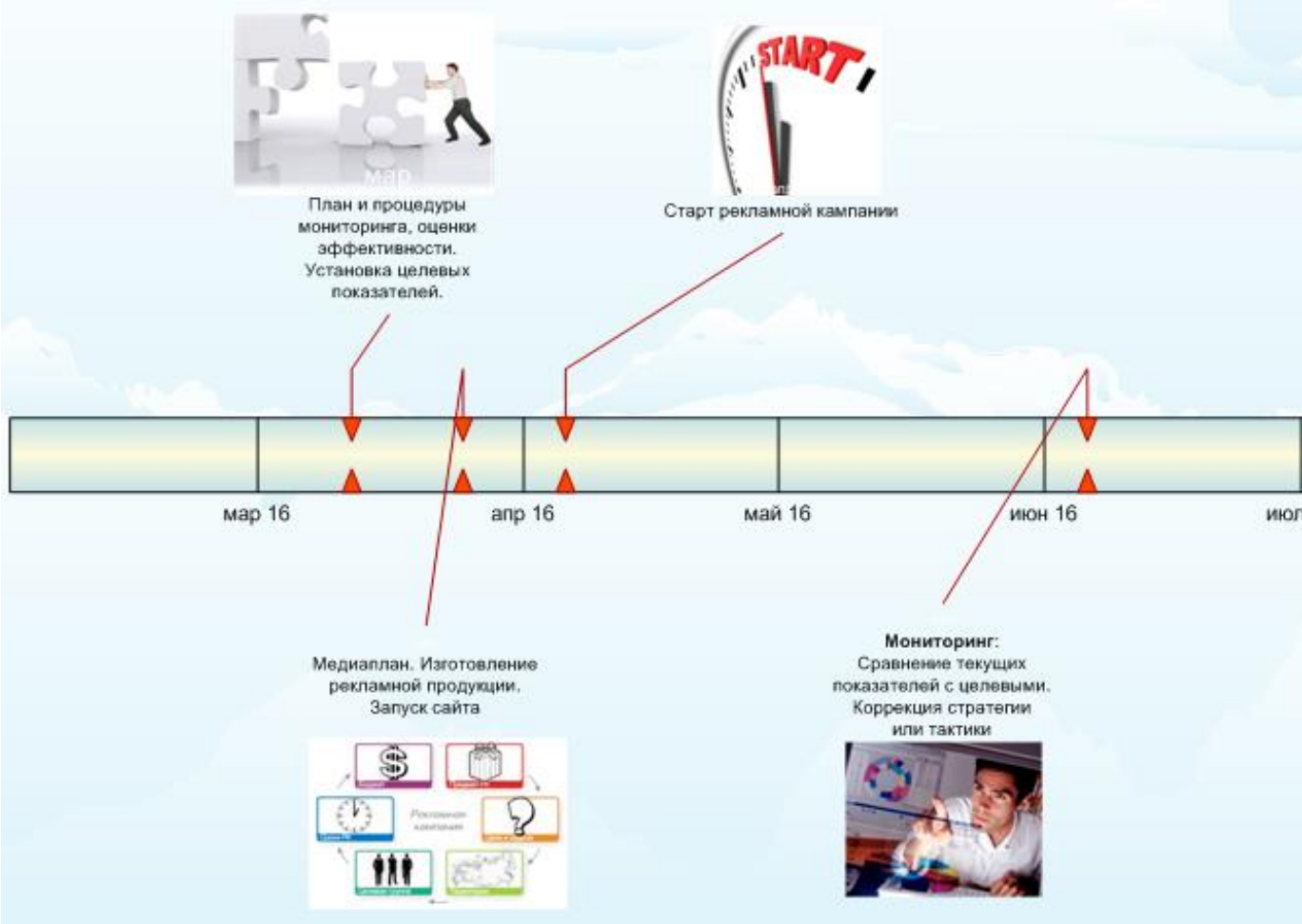


Диаграмма 28. Программа продвижения, даты имеют условное зна

6.13. Расходы на рекламу

В следующих таблицах приведены расценки на размещение рекламы в рамках рассматриваемого проекта. Источники данных:

- Наружная реклама – http://www.all-billboards.ru.
- Реклама в печатных изданиях – http://www.reklama-online.ru.
- Реклама в Интернет – http://www.reklama-online.ru.

Адрес	OTS[31]	Формат	Стоимость, руб. в мес.	На х OTS, руб.
Москва		**Крупный формат**		
Ленинградское шоссе - МКАД	ххх ххх	хххх	ххх ххх	х,х
Ленинградское шоссе, хх	ххх ххх	хххх	ххх ххх	х,х
Ленинградское шоссе, хх	ххх ххх	хххх	ххх ххх	х,х

[31] OTS (opportunity to see) – число контактов аудитории с рекламой, т.е. число увидевших рекламу людей

Адрес	OTS[31]	Формат	Стоимость, руб. в мес.	На x OTS, руб.
Ленинградское шоссе, xx-xx	xxx xxx	xxxx	xxx xxx	x,x
Ленинградское шоссе, xxxx м от МКАД, поворот на Шереметьево-x	xxx xxx	xxxx	xxx xxx	x,x
Ленинградское шоссе, xxxx м от МКАД, оп.x после моста Международного шоссе	xxx xxx	xxx	xxx xxx	x,x
Химки, Ленинградское шоссе, xxxxx м от МКАД, xxx м до поворота на Горная	xx xxx	xxxx	xxx xxx	x,x
Волоколамское шоссе, xxx м от МКАД	xxx xxx	xxxx	xxx xxx	x,x
Волоколамское шоссе, xx - Академика Курчатова	xxx xxx	xxxx	xxx xxx	x,x
Волоколамское шоссе, xx, ст. Покровское-Стрешнево	xxx xxx	xxxx	xxx xxx	x,x
Волоколамское шоссе, xx	xxx xxx	xxxx	xxx xxx	x,x
Волоколамское шоссе, xx-xxKx, до моста через р. Сходня	xxx xxx	xxxx	xxx xxx	x,x
Усредненное значение			**xxx xxx**	**x,x**
Московская область, xx-xx км от МКАД		**Средний формат**		
Ленинградское шоссе, xxxxx м от МКАД	xx xxx	xxx	xx xxx	x,x
Ленинградское шоссе,xxxxx м от МКАД	xx xxx	xxx	xx xxx	x,x
Ленинградское шоссе,xxxxx м от МКАД	xx xxx	xxx	xx xxx	x,x
Ленинградское шоссе,xxxxx м от МКАД	xx xxx	xxx	xx xxx	x,x
Ленинградское шоссе, xxxxx м от МКАД	xx xxx	xxx	xx xxx	x,x
Ленинградское шоссе,xxxxx м от МКАД	xx xxx	xxx	xx xxx	x,x
Ленинградское шоссе, xxxxx м от МКАД	xx xxx	xxx	xx xxx	x,x
Солнечногорск,	xx xxx	xxx	xx xxx	x,x

Адрес	OTS[31]	Формат	Стоимость, руб. в мес.	На х OTS, руб.
Ленинградское шоссе, ххххх м от МКАД				
Солнечногорск, Ленинградское шоссе, ххххх м ххххх м от МКАД	хх ххх	ххх	хх ххх	х,х
Солнечногорск, Ленинградское шоссе, ххххх м от МКАД	хх ххх	ххх	хх ххх	х,х
Усредненное значение			**хх ххх**	**х,х**

Таблица 22. Расценки на наружную рекламу

Наименование	Тираж	Тематика	Характеристики рекламы	Стоимость, руб.	На х ед. тиража, руб.
Наши деньги	хх ххх	Деловое издание	Внутри издания цвет хххххххмм	ххх ххх	хх,х
Генеральный директор	хх ххх	Деловое издание	Внутри издания цвет хххххххмм	ххх ххх	х,х
Бизнес-журнал	хх ххх	Деловое издание	Внутри издания цвет хххххххмм	хх ххх	х,х
Chief Time	хх ххх	Деловое издание	Внутри издания цвет хххххххмм	ххх ххх	х,х
Коммерсантъ	хх ххх	Деловое издание	Внутри издания цвет хххххххмм	хх ххх	х,х
РЖД-партнер	хх ххх	Деловое издание	Внутри издания цвет ххххххмм	хх ххх	х,х
Эксперт Северо-Запад	хх ххх	Деловое издание	Внутри издания цвет хххххххмм	хх ххх	х,х
Бюллетень недвижимости	х ххх	Недвижимость, новостройки	Первая полоса цвет ххххххмм	хх ххх	хх,х
Недвижимость	х ххх	Недвижимость, новостройки	Первая полоса цвет хххххххмм	хх ххх	х,х
Недвижимость и строительство Петербурга	хх ххх	Недвижимость, новостройки	Внутри издания цвет хххххххмм	хх ххх	х,х
Усредненное значение				**ххх ххх**	**х,х**

Таблица 23. Расценки на рекламу в печатных изданиях

Ресурс	Просмотры в мес.	Тематика	Характеристики рекламы	Стоимость, руб.	На х показ, руб.
bn.ru	хх ххх ххх	Недвижимость, новостройки	Баннер. Всплывающий (Rich Media). хххххxx px	ххх ххх	х,хх
estateline.ru	ххх ххх	Строительство и	Баннер. хххxxxx px	ххх ххх	х,хх

Ресурс	Просмотры в мес.	Тематика	Характеристики рекламы	Стоимость, руб.	На х показ, руб.
		стройматериалы			
Деловой Петербург/dp.ru	х ххх ххх	Бизнес, Новости	Баннер. В анонсе главной новости. хxxxxx px	ххх ххх	х,хх
Kp.ru - электронная версия Комсомольской правды	х ххх ххх	Новости	Баннер. хxxxxxx px	ххх ххх	х,хх
Усредненное значение				**ххх ххх**	**х,хх**

Таблица 24. Расценки на баннерную рекламу в Интернет

В следующей таблице приведен расчет расходов на продвижение объекта логистическими риэлторами.[32]

Параметр	Единица измерения	Значение
Комиссия логистического риэлтора	% от месячной ставки арены	хх%
Площадь, сдаваемая в аренду через логистического риэлтора	кв. м	ххх
Базовая ставка аренды	руб. за х кв. м в мес.	ххх
Комиссия риэлтора	руб.	хх ххх

Таблица 25. Расчет расходов на продвижение объекта логистическими риэлторами

В следующей таблице приведен расчет величины ежемесячных расходов на рекламу в течение всего срока проведения рекламной кампании.

Вид рекламы	Число демонстраций в мес.	Цена х демонстрации, руб.	Стоимость, руб. в мес.
Наружная реклама	ххх ххх	х,х	ххх ххх
Реклама в печатных СМИ	хх ххх	х,х	ххх ххх
Реклама в Интернет	х ххх ххх	х,хх	ххх ххх
Комиссия логистического риэлтора	хх ххх	х,хх	хх ххх
ИТОГО	**х ххх ххх**		**х ххх ххх**

Таблица 26. Расчет величины ежемесячных расходов на рекламу

В следующей таблице единовременные расходы на рекламу.

Наименование	Цена за х ед., руб.	Число ед.	Стоимость, руб.
Разработка бренда объекта[33]	хх ххх	х	хх ххх

[32] Источник: http://www.apex-realty.ru/reklama.html
[33] Источник: http://gagarinspb.ru/brending/

Наименование	Цена за х ед., руб.	Число ед.	Стоимость, руб.
Дизайн сайта[34]	хх ххх	х	хх ххх
Программирование и размещение сайта[35]	хх ххх	х	хх ххх
Дизайн и разработка рекламных объявлений/баннеров[36]	хх ххх	х	хх ххх
Изготовление наружной рекламы[37]	хх ххх	хх	ххх ххх
Изготовление xD видеоролика, хх сек., экстерьер+интерьер[38]	хх ххх	х	хх ххх
Изготовление макетов, масштаб х:хх-х:ххх[39]	хх ххх	х	хх ххх
ИТОГО			**ххх ххх**

Таблица 27. Единовременные расходы на рекламу

В следующей таблице представлен расчет планируемого эффекта рекламы.

Вид рекламы	Число демонстраций в мес.	Конверсия, демонстрация рекламы/заключение договора аренды	Число новых арендаторов в мес.
Наружная реклама	ххх ххх	х,ххх%	х,х
Реклама в печатных СМИ	хх ххх	х,ххх%	х,х
Реклама в Интернет	х ххх ххх	х,хххх%	х,х
Продвижение логистическими риэлторами	хх ххх	х,ххх%	х,х
ИТОГО	**х ххх ххх**		**х,х**

Таблица 28. Расчет планируемого эффекта рекламы

Как видно из приведенной выше таблицы, в месяц потенциальное число новых арендаторов составит около х,х единиц. За период рекламной кампании (х мес.) общее число потенциальных арендаторов достигнет хх единиц, что с большой вероятностью обеспечит полную аренду созданных площадей хранения.

6.14. Основные выводы по маркетинговой стратегии

Разработанная маркетинговая стратегия рассматриваемого проекта преследует следующие цели:

- Достижение прибыльной работы предприятия.

---

[34] Источник: http://www.myonlinestudio.ru/price/design/

[35] Источник: http://www.divier.ru/uslugi/sozdanie_saytov/

[36] Источник: http://copy.spb.ru/poligr_prod/plakaty_postery_afishi/dizajn_plakatov/

[37] Источник: Стандартный баннер, площадь хх кв. м, http://copy.spb.ru/poligr_prod/bannery/

[38] Источник: http://maket-master.ru/service/price.html

[39] Источник: http://technorez.ru/ceny-na-makety

- Обеспечение возврата заемных средств.
- Оптимизация расходов на рекламу и продвижение услуг.
- Обеспечение узнаваемости предприятия и складского объекта среди потребителей услуг.
- Формирование положительного отношения потребителей к предприятию, складскому объекту и предоставляемым услугам.

При разработке маркетинговой стратегии принимались во внимание следующие факторы:

- **Умеренный на настоящем этапе уровень конкуренции**. Реализацию рассматриваемого проекта целесообразно производить в период до насыщения рынка, которое ожидается не ранее хххх-хххх гг.
- **Конкурентные преимущества проекта:** большой объем хранения, выгодное географическое положение, наличие крупного арендатора.
- **Целевая группа:** основными потребителями складских услуг в рамках реализуемого проекта являются предприятия торговли, сельского хозяйства, строительства, транспорта и химической промышленности, которым требуются площади для хранения опасных грузов, ядовитых веществ, химических компонентов, лакокрасочных материалов, масел и антифризов, пестицидов и агрохимикатов.

По результатам SWOT-анализа планируемого проекта разработан ряд стратегических инициатив, позволяющих использовать сильные стороны и возможности проекта, компенсировать слабые стороны и минимизировать угрозы. Для каждой стратегической инициативы разработан перечень мероприятий по ее реализации.

Разработана программа продвижения складских услуг в рамках реализуемого проекта, а также план рекламной кампании и ее бюджет.

7. Финансовый план проекта

7.1. Базовые допущения по расчетам

Прогнозный период

Прогнозный период составляет ххх мес. Шаг расчета – х мес.

Постпрогнозный период

Постпрогнозный период составляет хх мес. Шаг расчета – х мес.

Учет инфляции

Расчет выполнен в постоянных ценах.

Налоговое окружение

Расчет выполнен, исходя из параметров налогового окружения, указанных в следующей таблице.

Вид налога	Ставка, %	База для уплаты	Периодичность
НДС	хх%	Облагаемая НДС выручка	ежемесячно
Налог на прибыль	хх%	Прибыль	ежемесячно
Страховые отчисления с зарплаты	хх%	Фонд оплаты труда	ежемесячно
Налог на имущество	х,х%	Имущество на балансе	х раз в квартал

Таблица 29. Налоговое окружение проекта

Расчет амортизационных отчислений

Метод расчета амортизационных отчислений – линейный.

Параметры кредитования

Для финансирования проекта используются кредиты со следующими параметрами:

- Процентная ставка – хх% в год.
- Срок кредита – до хх лет.
- Льготный период на выплату процентов и основного долга – до пуска складского комплекса в эксплуатацию.
- Начисление процентов – ежемесячно.
- Погашение суммы основного долга – ежемесячно.
- Метод погашения – основной долг погашается равными долями, проценты начисляются на остаток долга.

Исходные данные по доходам и расходам проекта

Доходы и расходы проекта сформированы на основании выполненного анализа рынка, по нормативам текущих расходов.

Ставка дисконта

Расчет ставки дисконта представлен в следующей таблице.

Показатели	Значения	Источники
Стоимость собственного капитала		
Безрисковая ставка (номинальная)	*x,x%*	xxY Treasures на xx.xx.xx | http://www.treasury.gov/resource-center/data-chart-center/interest-rates/Pages/TextView.aspx?data=yieldYear&year=xxxx
Рыночная премия	*x,x%*	Damodaran на xx.xx.xxxx | http://pages.stern.nyu.edu/~adamodar/
Бездолговой коэффициент Бета	*x,xx*	Damodaran (Lev. and Unlev. Betas by Industry – Total Market) | http://pages.stern.nyu.edu/~adamodar/
Скорректированный коэффициент Бета	*x,xx*	Расчетная величина
Предварительная стоимость собственного капитала	***xx,x%***	Расчетная величина
Премия за размер	*x,x%*	Size Premium - xx decile, Ibbotson Associates, Ежегодник SBBI за xxxx г.
Специфический риск оцениваемой Компании	*x,x%*	Расчетная величина
Страновой риск	*x,x%*	Russia xY CDS on xx.xx.xx | http://www.aton-line.ru/analytics/fixed_income/
Окончательная стоимость собственного капитала USD	***xx,x%***	
Доходность долларовых долгосрочных еврооблигаций	*x,x%*	Russia xx, YtM (%) на xx.xx.xxxx | http://www.aton-line.ru/analytics/fixed_income/
Доходность рублевых долгосрочных еврооблигаций	*x,x%*	Бюллетень банковской статистики №x-xxxx http://www.cbr.ru/publ/BBS/Bbsxxxxr.pdf
Окончательная стоимость собственного капитала RUR	***xx,x%***	Расчетная величина
Стоимость заемного капитала		
Среднерыночная стоимость заемного капитала RUR	*xx,x%*	Бюллетень банковской статистики №x-xxxx, таб.x.x.x. - ставка нефинансовым орг-циям на кредиты свыше x года на ноябрь xxxx | http://www.cbr.ru/publ/BBS/Bbsxxxxr.pdf
Ставка налога на прибыль	*xx,x%*	Минфин РФ
Стоимость заемных средств после налогов RUR	*x,x%*	Расчетная величина
Структура капитала		
Соотношение долга к собственному капиталу	*xxx,x%*	

Показатели	Значения	Источники
Собственный капитал	*xx,x%*	Расчетная величина
Заемный капитал	*xx,x%*	Расчетная величина
Ставка дисконта	***xx,x%***	Расчетная величина

Таблица 30. Расчет ставки дисконта

7.2. Календарный план реализации проекта

Календарный план реализации проекта представлен на следующей диаграмме.

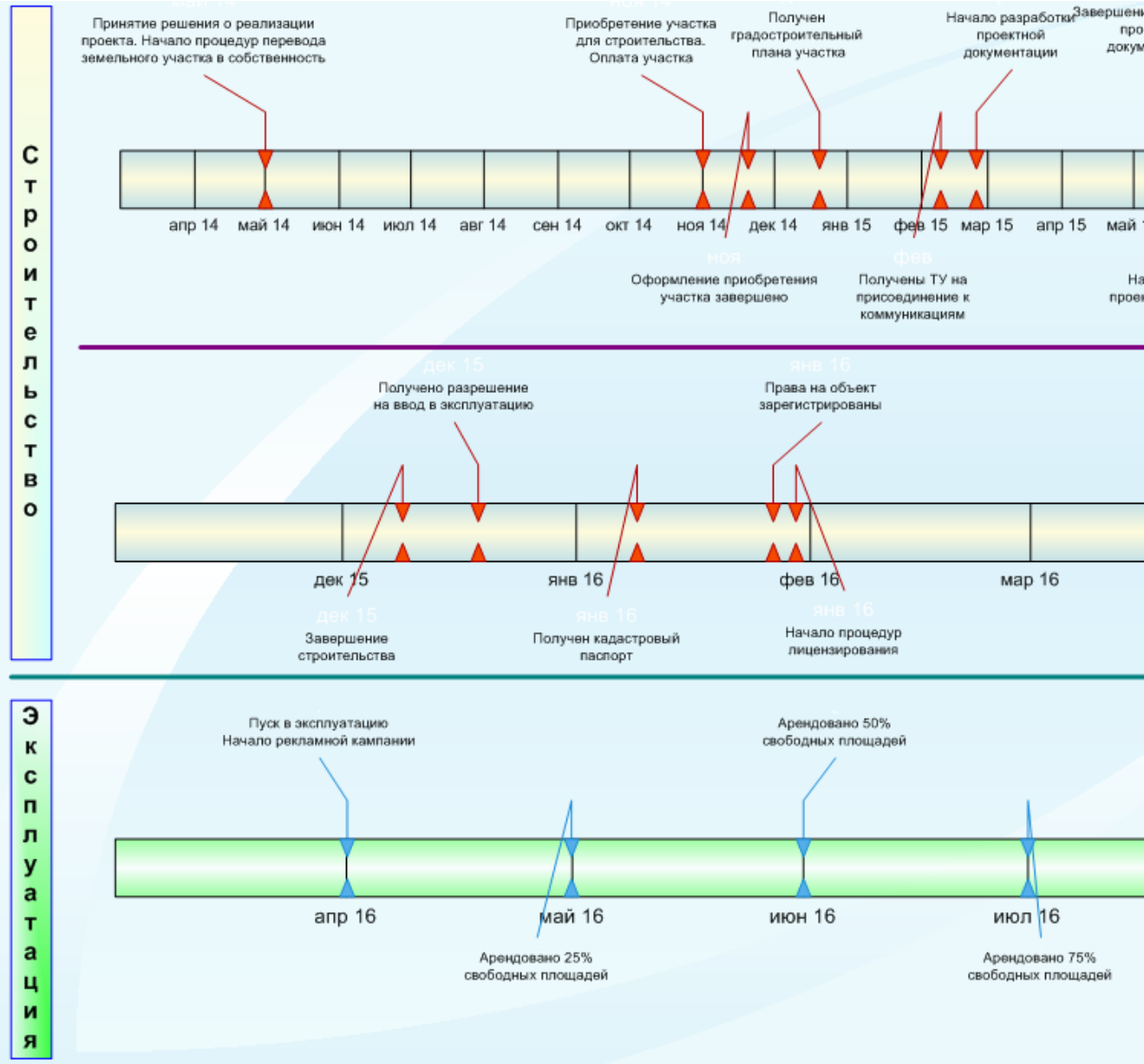


Диаграмма 29. Календарный план реализации проекта

7.3. Инвестиционный план

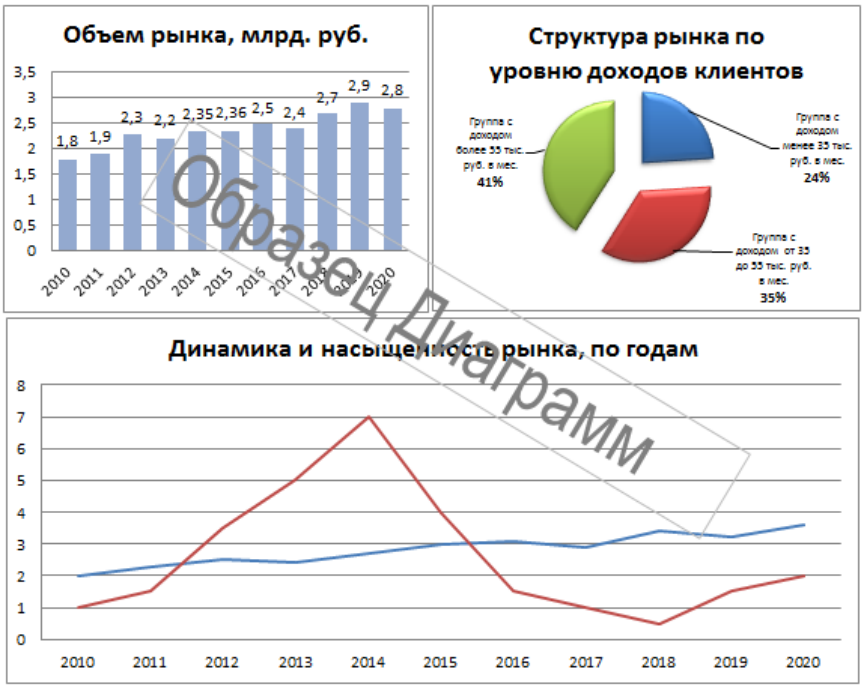
При реализации проекта планируются следующие инвестиционные затраты.[40]

[40] Постатейный расчет капитальных вложений см. ***Ошибка! Источник ссылки не найден. Ошибка! Источник ссылки не найден.***

Направление	Сумма, руб.
Проектная документация	x xxx xxx
Строительно-монтажные работы	xx xxx xxx
Недвижимость (земельные участки)	xx xxx xxx
Оборудование	xx xxx xxx
Оборотные средства	xx xxx xxx
ИТОГО	**xxx xxx xxx**

Таблица 31. Направления и суммы инвестиций

Структура инвестиций по направлениям вложений представлена на следующей диаграмме.



Статья «Оборотные средства» представляет собой сумму денежных средств, направляемых на финансирование текущей деятельности предприятия в период до выхода проекта на самоокупаемость.

При реализации проекта планируется использование двух источников финансирования: заемные средства (кредиты), собственные средства организаторов проекта (инвесторов).

Источник	Направление	Сумма, руб.
Собственные средства	Проектная документация Строительно-монтажные работы (xx% от объема средств) Оборудование Оборотные средства	xx xxx xxx
Кредит	Недвижимость (земельные участки) Строительно-монтажные работы (xx% от объема средств)	xxx xxx xxx
ИТОГО		**xxx xxx xxx**

Таблица 32. Суммы инвестиций по источникам финансирования

Структура инвестиций по источникам финансирования представлена на следующей диаграмме.

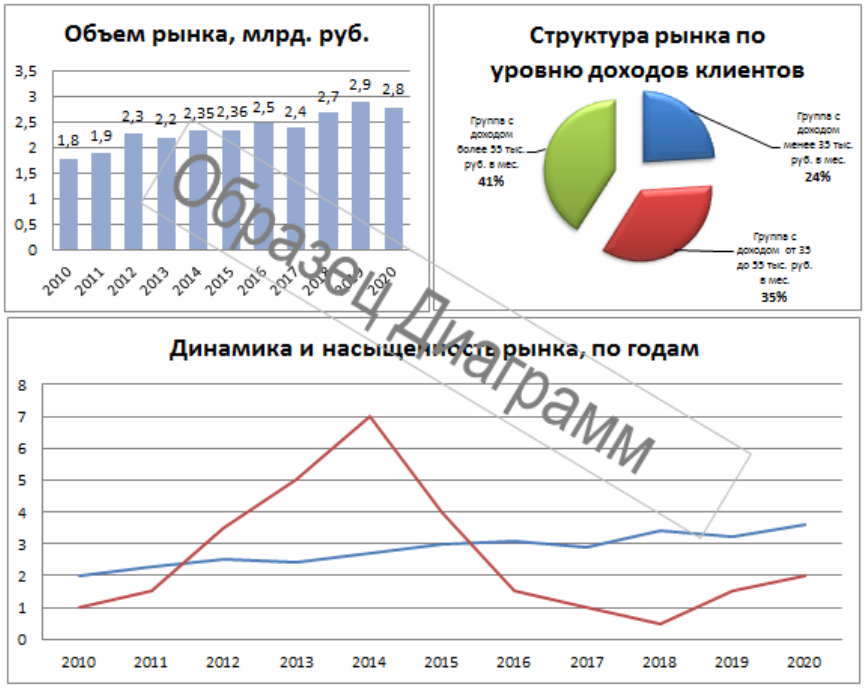


График осуществления инвестиций представлен в следующей таблице.

Как видно из приведенной ниже таблицы, инвестиционный период проекта составляет xx мес., после чего инвестиционные вложения в проект не требуются.

Направление	ИТОГО	x мес.	x мес.	x мес.	x мес.
Проектная документация	**x xxx xxx**	x	x	x	x xxx xxx
Строительно-монтажные работы	**xx xxx xxx**	x	x	x	x

Направление	ИТОГО	х мес.	х мес.	х мес.	х мес.
Недвижимость (земельные участки)	**хх ххх ххх**	хх ххх ххх	х	х	х
Оборудование	**хх ххх ххх**	х	х	х	х
Оборотные средства	**хх ххх ххх**	ххх ххх	х ххх ххх	ххх ххх	ххх ххх
ИТОГО	**ххх ххх ххх**	**хх ххх ххх**	**х ххх ххх**	**ххх ххх**	**х ххх ххх**

Направление	x мес.	x мес.	x мес.	x мес.	x мес.
Проектная документация	x	x xxx xxx	x	x	x
Строительно-монтажные работы	x	x	x	x	x
Недвижимость (земельные участки)	x	x	x	x	x
Оборудование	x	x	x	x	x
Оборотные средства	xxx xxx	xxx xxx	xxx xxx	xxx xxx	xxx xxx
ИТОГО	**xxx xxx**	**x xxx xxx**	**xxx xxx**	**xxx xxx**	**xxx xxx**

Направление	xx мес.	xx мес.	xx мес.	xx мес.	xx мес.
Проектная документация	x	x	x	x	x
Строительно-монтажные работы	xx xxx xxx	x	x	xx xxx xxx	x
Недвижимость (земельные участки)	x	x	x	x	x
Оборудование	x	x	x	xx xxx xxx	x
Оборотные средства	xxx xxx	xxx xxx	xxx xxx	xxx xxx	xxx xxx
ИТОГО	**xx xxx xxx**	**xxx xxx**	**xxx xxx**	**xx xxx xxx**	**xxx xxx**

Направление	xx мес.	xx мес.	xx мес.	xx мес.	xx мес.
Проектная документация	x	x	x	x	x
Строительно-монтажные работы	x	x	x	x	x
Недвижимость (земельные участки)	x	x	x	x	x
Оборудование	x	x	x	x	x
Оборотные средства	xxx xxx	x xxx xxx	xxx xxx	x xxx xxx	x xxx xxx
ИТОГО	**xxx xxx**	**x xxx xxx**	**xxx xxx**	**x xxx xxx**	**x xxx xxx**

Направление	xx мес.	xx мес.	xx мес.	xx мес.	xx мес.
Проектная документация	x	x	x	x	x

Строительно-монтажные работы	x	x	x	x	x
Недвижимость (земельные участки)	x	x	x	x	x
Оборудование	x	x	x	x	x
Оборотные средства	x xxx xxx	x xxx xxx	x	x	x
ИТОГО	**x xxx xxx**	**x xxx xxx**	**x**	**x**	**x**

Таблица 33. График инвестиций, руб.

7.4. Кредитный план

Средства кредитов на реализацию проекта поступают последовательно и в размере, необходимом для финансирования потребностей в денежных средствах соответствующего месяца.

Первый кредит на финансирование приобретения земельного участка поступает в x-м прогнозном месяце, его сумма составляет xx xxx xxx руб. Параметры кредита:

- Процентная ставка – xx% в год.
- Срок кредита – xxx мес.
- Льготный период на выплату процентов и основного долга – xx мес. (до пуска складского комплекса в эксплуатацию).
- Начисление процентов – ежемесячно.
- Погашение суммы основного долга – ежемесячно.
- Метод погашения – основной долг погашается равными долями, проценты начисляются на остаток долга.

Второй кредит на финансирование СМР поступает в xx-м прогнозном месяце, его сумма составляет xx xxx xxx руб. Параметры кредита:

- Процентная ставка – xx% в год.
- Срок кредита – xxx мес.
- Льготный период на выплату процентов и основного долга – x мес. (до пуска складского комплекса в эксплуатацию).
- Начисление процентов – ежемесячно.
- Погашение суммы основного долга – ежемесячно.
- Метод погашения – основной долг погашается равными долями, проценты начисляются на остаток долга.

Второй кредит на финансирование СМР поступает в хх-м прогнозном месяце, его сумма составляет хх ххх ххх руб. Параметры кредита:

- Процентная ставка – хх% в год.
- Срок кредита – ххх мес.
- Льготный период на выплату процентов и основного долга – х мес. (до пуска складского комплекса в эксплуатацию).
- Начисление процентов – ежемесячно.
- Погашение суммы основного долга – ежемесячно.
- Метод погашения – основной долг погашается равными долями, проценты начисляются на остаток долга.

Сводный график погашения кредитов представлен в следующей таблице.

Показатель	ИТОГО	х год	х год	х год	х год	х год	х год	х год	х год
Поступление денежных средств	**ххх ххх ххх**	хх ххх ххх	хх ххх ххх	х	х	х	х	х	х
Сумма долга на начало периода		хх ххх ххх	ххх ххх ххх	ххх ххх ххх	ххх ххх ххх	хх ххх ххх	хх ххх ххх	хх ххх ххх	хх ххх ххх
Остаток долга на конец периода		хх ххх ххх	ххх ххх ххх	ххх ххх ххх	хх ххх ххх	хх ххх ххх	хх ххх ххх	хх ххх ххх	хх ххх ххх
Погашение суммы основного долга	**ххх ххх ххх**	х	х ххх ххх	хх ххх ххх	хх ххх ххх	хх ххх ххх	хх ххх ххх	хх ххх ххх	хх ххх ххх
Начисление процентов по кредиту		х ххх ххх	хх ххх ххх	хх ххх ххх	хх ххх ххх	хх ххх ххх	хх ххх ххх	х ххх ххх	х ххх ххх
Выплата процентов по кредиту	**хх ххх ххх**	х	хх ххх ххх	хх ххх ххх	хх ххх ххх	хх ххх ххх	хх ххх ххх	х ххх ххх	х ххх ххх
Показатель	**х год**	**хх год**	**хх год**	**хх год**	**хх год**	**хх год**	**хх год**	**ПП**	
Поступление денежных средств	х	х	х	х	х	х	х	х	

Сумма долга на начало периода	xx xxx xxx	xx xxx xxx	xx xxx xxx	x	x	x	x	x	
Остаток долга на конец периода	xx xxx xxx	xx xxx xxx	x	x					
Погашение суммы основного долга	xx xxx xxx	xx xxx xxx	xx xxx xxx	x					
Начисление процентов по кредиту	x xxx xxx	x xxx xxx	xxx xxx	x	x	x	x	x	
Выплата процентов по кредиту	x xxx xxx	x xxx xxx	xxx xxx	x	x	x	x	x	

Таблица 34. Сводный график погашения кредитов, руб.

Графически погашение кредитов представлено на следующей диаграмме.

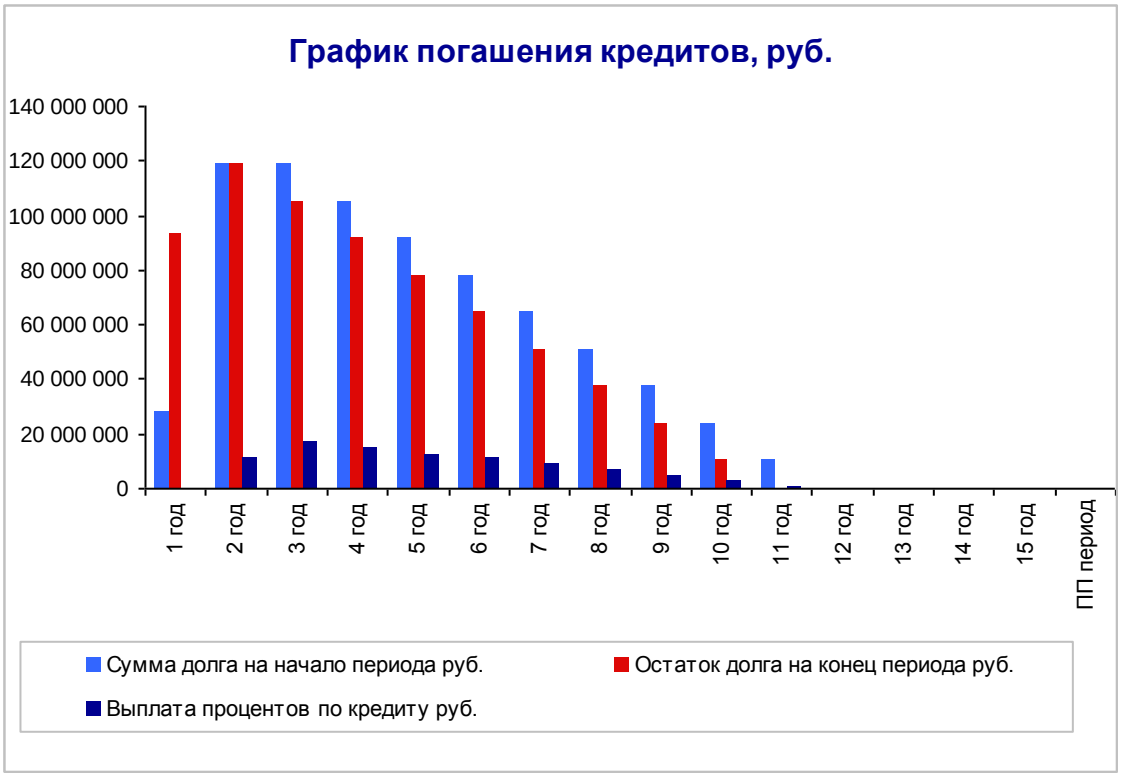


Диаграмма 30. График погашения кредитов

Как видно из представленных выше таблицы и диаграммы, **в xx-м прогнозном году привлеченные кредиты полностью возвращаются и в последующие прогнозные годы привлечение заемного финансирования в рассматриваемый проект не требуется**.

7.5. План доходов

При формировании плана доходов в расчетах учтены поступления от аренды, а также от оказания дополнительных услуг.

Поступления от аренды формируются по системе «Triple net».[41] По системе «Triple net» арендатор оплачивает:

- базовую ставку аренды, представляющую собой ставку, рассчитываемую за х кв. м помещения в год без учета операционных расходов, коммунальных платежей и НДС;
- покрывает операционные расходы арендодателя, в т.ч. налог на имущество;
- покрывает коммунальные расходы арендодателя.

Для целей расчетов базовая ставка аренды принята на среднерыночном уровне – ххх долл. США за х кв. м складской площади в год без НДС. В рублях по курсу хх руб. за х долл. США и с учетом НДС **базовая ставка составляет ххх руб. за х кв. м в мес**.

Возмещение операционных и коммунальных расходов арендодателя осуществляется в объеме планируемых затрат соответствующего периода.

Общая складская площадь в рамках рассматриваемого проекта составляет х ххх кв. м, из которых х ххх кв. м занимает основной арендатор склада. Указанная площадь закреплена за основным арендатором с момента пуска складского комплекса в эксплуатацию. Оставшиеся х ххх кв. м складской площади занимают сторонние арендаторы. Полностью данные площади заполняются в течение х месяцев с момента пуска склада в эксплуатацию.[42]

В следующей таблице представлены объемы дополнительных услуг, оказываемых в рамках рассматриваемого проекта.

Наименование	Ед. измерения	Значение
Натуральные объемы		
Механизированные погрузочно-разгрузочные работы	паллетомест в мес.	х ххх
Ручные погрузочно-разгрузочные работы	т в мес.	х ххх
Комплектация заказов	короб.	х ххх
Паллетирование	паллет в мес.	х ххх
Маркировка	ед. в мес.	хх ххх
Пересчет и сортировка	ед. в мес.	хх ххх

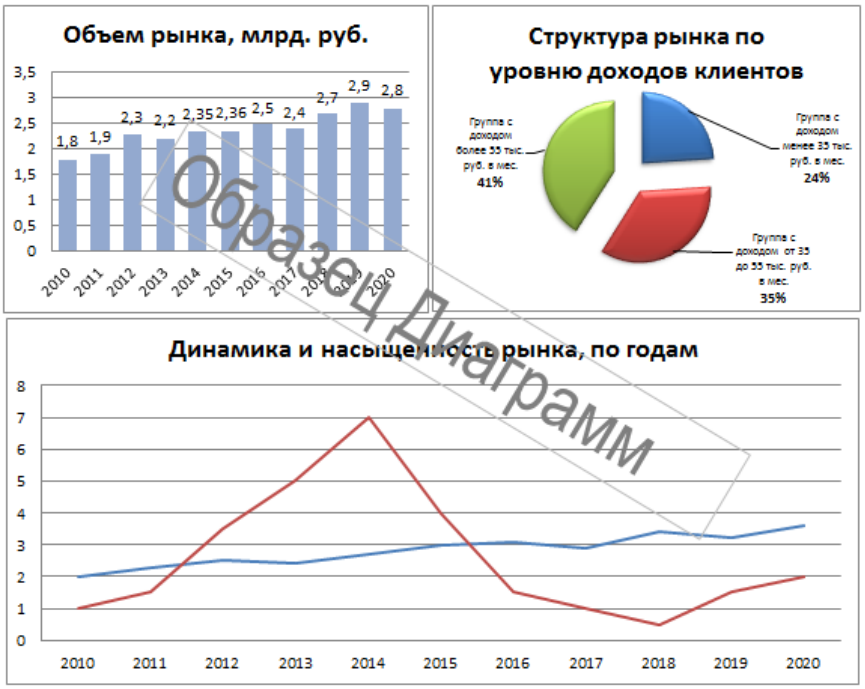
[41] См. *3.4 Ценовой анализ*
[42] См. *7.2 Календарный план реализации проекта*

Расценки		
Механизированные погрузочно-разгрузочные работы	руб. за х палл-м	ххх
Ручные погрузочно-разгрузочные работы	руб. за х т	ххх
Комплектация заказов	руб. за х короб.	хх
Паллетирование	руб. за х палл-м	ххх
Маркировка	руб. за х ед.	х
Пересчет и сортировка	руб. за х ед.	х
Денежные объемы		
Механизированные погрузочно-разгрузочные работы	руб. в мес.	ххх ххх
Ручные погрузочно-разгрузочные работы	руб. в мес.	х ххх ххх
Комплектация заказов	руб. в мес.	ххх ххх
Маркировка	руб. в мес.	ххх ххх
Паллетирование		ххх ххх
Пересчет и сортировка	руб. в мес.	ххх ххх
ИТОГО дополнительные услуги	**руб. в мес.**	**х ххх ххх**

Таблица 35. Дополнительные услуги

Для целей расчета сделано допущение, что объем реализации дополнительных услуг пропорционален объему занятых складских площадей. Полностью площади заполняются в течение х месяцев с момента пуска склада в эксплуатацию, соответственно, объем реализации дополнительных услуг достигает указанного в таблице значения через х месяца после пуска в эксплуатацию.

На следующее диаграмме приведен график доходов проекта.



На следующей диаграмме приведена структура доходов проекта.

Как видно из приведенной ниже диаграммы, арендная плата (базовая ставка плюс возмещение операционных и коммунальных расходов) суммарно обеспечивает хх% всех доходов складского комплекса. Оставшуюся часть доходов (хх%) обеспечивают дополнительные услуги.

Диаграмма 31. Структура доходов проекта

7.6. План по персоналу

Функции управления складской деятельностью выносятся на аутсорсинг, для чего планируется привлечение специализированной управляющей компании, которая будет осуществлять управление текущей деятельностью складского комплекса. [43]

В компании-арендодателе остаются функции общего руководства. Административный и складской персонал работает в компании-арендодателе. Численность складского персонала рассчитана для круглосуточной работы склада в режиме х смены по х часов ежедневно.

В следующих таблицах приведена планируемая среднесписочная численность персонала арендодателя по годам и расчет затрат на заработную плату. Ставки должностных окладов определены на основании мониторинга рынка трудовых ресурсов, путем изучения предложений об открытых вакансиях в марте хххх г.[44]

Показатель	Ед. изм.	Оклад в мес.	ИТОГО	х год	х год	х-хх год
Среднесписочная численность						
Генеральный директор	ед.			х	х	х
Главный бухгалтер	ед.			х	х	х
Главный инженер	ед.			х	х	х

[43] См. *2.2 Описание системы управления*

[44] Информация о вакансиях предоставлена профильными порталами: http://spb.hh.ru/ (Headhunter), http://www.superjob.ru, http://rabota.yandex.ru/.

Показатель	Ед. изм.	Оклад в мес.	ИТОГО	х год	х год	х-хх год
Коммерческий директор	ед.			х	х	х
Начальник смены	ед.			х	х	х
Оператор АСУ склада	ед.			х	х	х
Водители погрузчиков	ед.			х	х	х
Грузчики	ед.			х	х	х
Работники на комплектацию заказов, паллетировку, маркировку, сортировку, пересчет	ед.			х	х	х
Общая численность работников	**ед.**			**х**	**хх**	**хх**
ФОТ						
Генеральный директор	руб.	ххх ххх	**хх ххх ххх**	х ххх ххх	х ххх ххх	х ххх ххх
Главный бухгалтер	руб.	хх ххх	**хх ххх ххх**	ххх ххх	ххх ххх	ххх ххх
Главный инженер	руб.	хх ххх	**хх ххх ххх**	ххх ххх	ххх ххх	ххх ххх
Коммерческий директор	руб.	хх ххх	**хх ххх ххх**	х	ххх ххх	х ххх ххх
Начальник смены	руб.	хх ххх	**хх ххх ххх**	х	х ххх ххх	х ххх ххх
Оператор АСУ склада	руб.	хх ххх	**хх ххх ххх**	х	ххх ххх	ххх ххх
Водители погрузчиков	руб.	хх ххх	**хх ххх ххх**	х	ххх ххх	х ххх ххх
Грузчики	руб.	хх ххх	**хх ххх ххх**	х	х ххх ххх	х ххх ххх
Работники на комплектацию заказов, паллетировку, маркировку, сортировку, пересчет	руб.	хх ххх	**хх ххх ххх**	х	ххх ххх	ххх ххх
ИТОГО	**руб.**	ххх ххх	**ххх ххх ххх**	**х ххх ххх**	**х ххх ххх**	**хх ххх ххх**

Таблица 36. План по персоналу

7.7. План расходов

Текущие расходы проекта делятся на переменные расходы и постоянные расходы.

К переменным расходам относятся издержки, которые можно отнести на каждую единицу производимой или продаваемой продукции.

Переменные расходы

К переменным расходам проекта относятся следующие виды расходов:

- расходы на управление;
- расходы на техническое обслуживание;

- расходы на уборку территории;
- расходы на охрану;
- расходы на страхование;
- расходы на оплату электроэнергии;
- расходы на отопление;
- расходы на водоснабжение и водоотведение;
- расходы на реализацию дополнительных услуг: механизированные погрузочно-разгрузочные работы.

Ставки переменных оперативных и коммунальных расходов приведены в следующей таблице.

Приведенные в следующей таблице ставки оперативных и коммунальных расходов рассчитаны на основании среднерыночных величин. [45]

Виды расходов	Единица измерения	Ставка
Расходы на управление	руб. на х кв. м в мес.	хх
Техническое обслуживание	руб. на х кв. м в мес.	хх
Уборка территории	руб. на х кв. м в мес.	хх
Охрана	руб. на х кв. м в мес.	хх
Страхование	руб. на х кв. м в мес.	х
Электричество	руб. на х кв. м в мес.	хх
Отопление	руб. на х кв. м в мес.	х
Водоснабжение и водоотведение	руб. на х кв. м в мес.	х

Таблица 37. Ставки оперативных и коммунальных переменных расходов

В следующей таблице приведены ставки расходов на реализацию дополнительных услуг.

Виды расходов	Единица измерения	Ставка
Механизированные погрузочно-разгрузочные работы	руб. за х палл-м	хх

Таблица 38. Ставки переменных расходов на реализацию дополнительных услуг

К постоянным расходам относятся издержки, которые нельзя отнести на каждую единицу производимой или продаваемой продукции.

<u>Постоянные расходы</u>

К постоянным расходам проекта относятся следующие виды расходов:

- расходы на связь;

[45] См. *3.4 Ценовой анализ*

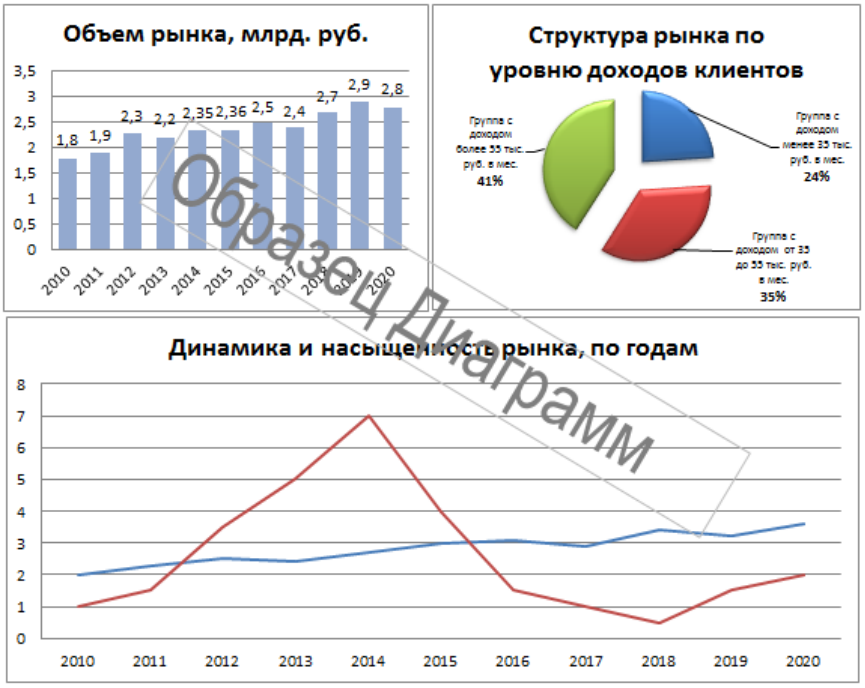
- расходы на ГСМ;
- расходы на канцелярские принадлежности;
- непредвиденные расходы;
- издержки на регистрацию прав на объекты недвижимости;
- расходы на получение кадастровых паспортов на объекты недвижимости;
- затраты на получение ТУ на присоединение к коммуникациям, плата за присоединение;
- затраты на экспертизу проектной документации;
- расходы на лицензирование;
- расходы на рекламу;
- ФОТ.

Ставки постоянных расходов приведены в следующей таблице.

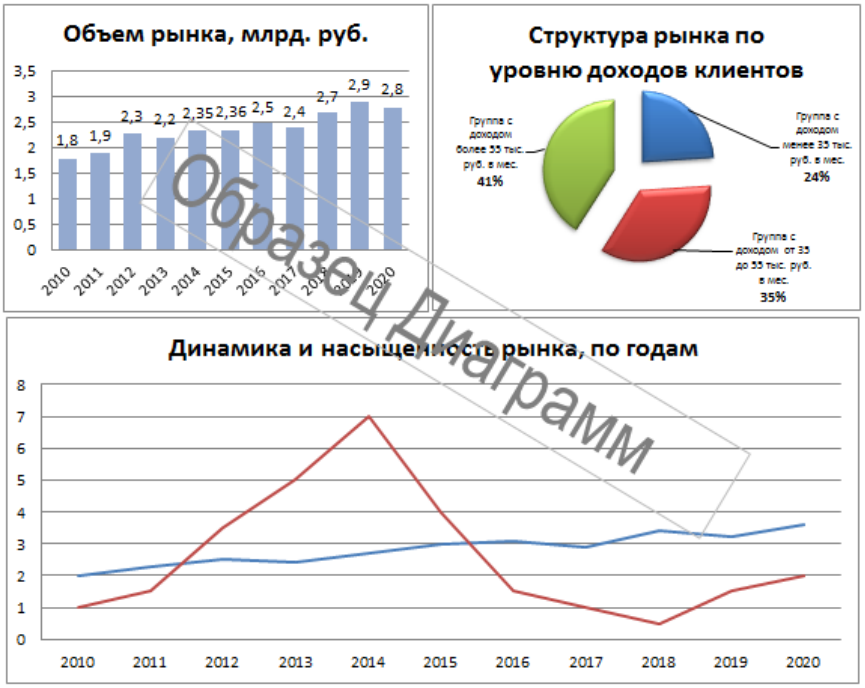
Виды расходов	Единица измерения	Ставка
Связь	руб. в мес.	xx xxx
ГСМ	руб. в мес.	x xxx
Канцелярия	руб. в мес.	x xxx
Непредвиденные расходы	руб. в мес.	x xxx
Регистрация прав на объект/объекты	руб. за x ед.	xx xxx
Получение кадастрового паспорта на объект/объекты недвижимости	руб. за x ед.	xxx
Получение ТУ на присоединение к коммуникациям, плата за присоединение	руб.	x xxx xxx
Экспертиза проектной документации	руб.	xxx xxx
Лицензирование	руб.	x xxx xxx
Единовременные расходы на рекламу и PR	руб.	xxx xxx
Реклама	руб. в мес.	x xxx xxx

Таблица 39. Ставки постоянных расходов

На следующее диаграмме приведен график расходов проекта.



На следующей диаграмме приведена структура расходов проекта.



План расходов проекта приведен в следующей таблице.

Показатель	ИТОГО	x год	x год	x год	x год	x год	x год	x год	x-xx год
Переменные расходы									
Расходы на управление	**xx xxx xxx**	x	xxx xxx	x xxx xxx	x xxx xxx	x xxx xxx	x xxx xxx	x xxx xxx	x xxx xxx
Техническое обслуживание	**x xxx xxx**	x	xxx xxx	xxx xxx	xxx xxx	xxx xxx	xxx xxx	xxx xxx	xxx xxx

Показатель	ИТОГО	x год	x год	x год	x год	x год	x год	x год	x-xx год
Уборка территории	**x xxx xxx**	x	xxx xxx	xxx xxx	xxx xxx	xxx xxx	xxx xxx	xxx xxx	xxx xxx
Охрана	**x xxx xxx**	x	xxx xxx	xxx xxx	xxx xxx	xxx xxx	xxx xxx	xxx xxx	xxx xxx
Страхование	**x xxx xxx**	x	xxx xxx	xxx xxx	xxx xxx	xxx xxx	xxx xxx	xxx xxx	xxx xxx
Электричество	**xx xxx xxx**	x	xxx xxx	x xxx xxx	x xxx xxx	x xxx xxx	x xxx xxx	x xxx xxx	x xxx xxx
Отопление	**x xxx xxx**	x	xxx xxx	xxx xxx	xxx xxx	xxx xxx	xxx xxx	xxx xxx	xxx xxx
Водоснабжение и водоотведение	**xxx xxx**	x	xx xxx	xx xxx	xx xxx	xx xxx	xx xxx	xx xxx	xx xxx
Себестоимость дополнительных услуг	**xx xxx xxx**	x	xxx xxx	x xxx xxx	x xxx xxx	x xxx xxx	x xxx xxx	x xxx xxx	x xxx xxx
Постоянные расходы									
Связь	**x xxx xxx**	xxx xxx	xxx xxx	xxx xxx	xxx xxx	xxx xxx	xxx xxx	xxx xxx	xxx xxx
ГСМ	**x xxx xxx**	xx xxx	xx xxx	xx xxx	xx xxx	xx xxx	xx xxx	xx xxx	xx xxx
Канцелярия	**xxx xxx**	xx xxx	xx xxx	xx xxx	xx xxx	xx xxx	xx xxx	xx xxx	xx xxx
Непредвиденные расходы	**xxx xxx**	xx xxx	xx xxx	xx xxx	xx xxx	xx xxx	xx xxx	xx xxx	xx xxx
Регистрация прав на объекты	**xx xxx**	xx xxx	xx xxx	x	x	x	x	x	x
Получение кадастровых паспортов на объекты	**xxx**	x	xxx	x	x	x	x	x	x
Получение ТУ на присоединение к коммуникациям, плата за присоединение	**x xxx xxx**	x xxx xxx	x	x	x	x	x	x	x
Экспертиза проектной документации	**xxx xxx**	xxx xxx	x	x	x	x	x	x	x
Лицензирование	**x xxx xxx**	x	x xxx xxx	x	x	x	x	x	x
Единовременные расходы на рекламу и PR	**xxx xxx**	x	xxx xxx	x	x	x	x	x	x
Реклама	**x xxx xxx**	x	x xxx xxx	x	x	x	x	x	x
ФОТ	**xxx xxx xxx**	x xxx xxx	x xxx xxx	xx xxx xxx	xx xxx xxx	xx xxx xxx	xx xxx xxx	xx xxx xxx	xx xxx xxx

Показатель	ИТОГО	x год	x год	x год	x год	x год	x год	x год	x-xx год
ИТОГО	xxx xxx xxx	x xxx xxx	xx xxx xxx	xx xxx xxx	xx xxx xxx	xx xxx xxx	xx xxx xxx	xx xxx xxx	xx xxx xxx

Таблица 40. План расходов, руб.

7.8. Уровень безубыточности

Расчет уровня безубыточности приведен в следующей таблице.

Параметры	Среднее значение за период расчета	xx%	xx%
Выручка, руб. в мес.	x xxx xxx	xxx xxx	x xxx xxx
Расходы, руб. в мес.	**x xxx xxx**	**x xxx xxx**	**x xxx xxx**
Постоянные расходы плюс налог на имущество и страховые отчисления с зарплаты, руб. в мес.	xxx xxx	xxx xxx	xxx xxx
Переменные расходы, руб. в мес.	xxx xxx	xx xxx	xx xxx
Прибыль до вычета налогов, руб. в мес.	**x xxx xxx**	**-xx xxx**	**x xxx**

Таблица 41. Расчет уровня безубыточности

Как видно из приведенной выше таблицы, точка безубыточности лежит в промежутке между показателями, равными xx-xx% среднемесячных объемов продаж. Величина операционного рычага при этом составляет xx%.

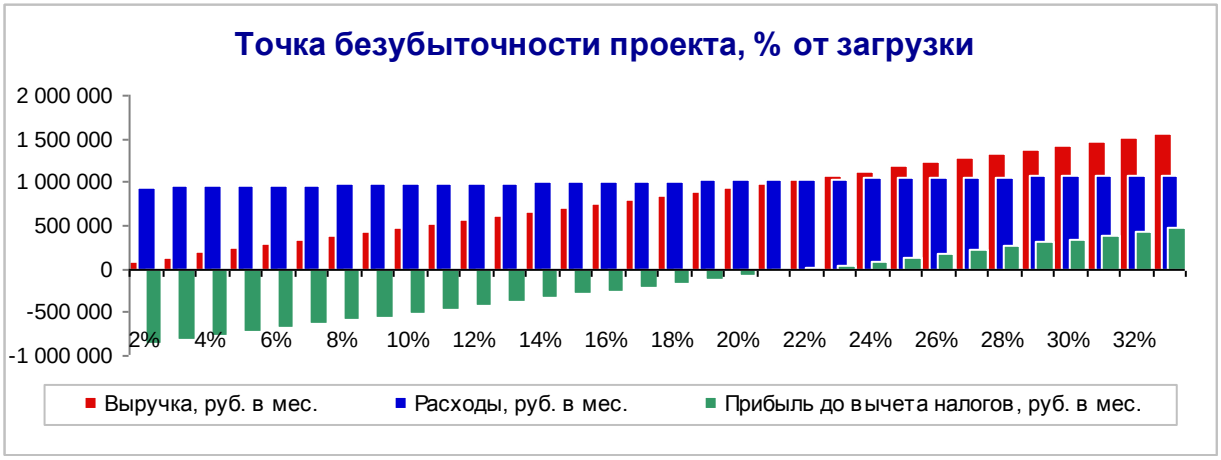


Диаграмма 32. Уровень безубыточности продаж

7.9. Прогноз налоговых выплат

Прогноз налоговых выплат приведен в *Таблица 42. Прогноз налоговых выплат, руб.*

7.10. Отчет о движении денежных средств

Отчет о движении денежных средств приведен в *Таблица 43. Отчет о движении денежных средств, руб.*

7.11. Отчет о прибылях и убытках

Отчет о прибылях и убытках приведен в *Таблица 44. Отчет о прибылях и убытках, руб.*

Показатель	ИТОГО	х год	х год	х год	х год	х год	х год	х год	х год
Страховые отчисления	**хх ххх ххх**	ххх ххх	х ххх ххх	х ххх ххх	х ххх ххх	х ххх ххх	х ххх ххх	х ххх ххх	х ххх ххх
Налог на имущество	**хх ххх ххх**	х	ххх ххх	х ххх ххх	х ххх ххх	х ххх ххх	х ххх ххх	х ххх ххх	х ххх ххх
НДС	**хх ххх ххх**	х	х	х	х	х ххх ххх	х ххх ххх	х ххх ххх	х ххх ххх
Налог на прибыль	**хх ххх ххх**	х	х	х	х ххх ххх	х ххх ххх	х ххх ххх	х ххх ххх	х ххх ххх
ИТОГО:	**ххх ххх ххх**	**ххх ххх**	**х ххх ххх**	**х ххх ххх**	**х ххх ххх**	**хх ххх ххх**	**хх ххх ххх**	**хх ххх ххх**	**хх ххх ххх**
Показатель	**х год**	**хх год**	**хх год**	**хх год**	**хх год**	**хх год**	**хх год**	**ПП**	
Страховые отчисления	х ххх ххх	х ххх ххх	х ххх ххх	х ххх ххх	х ххх ххх	х ххх ххх	х ххх ххх	х ххх ххх	
Налог на имущество	х ххх ххх	х ххх ххх	х ххх ххх	х ххх ххх	х ххх ххх	ххх ххх	ххх ххх	ххх ххх	
НДС	х ххх ххх	х ххх ххх	х ххх ххх	х ххх ххх	х ххх ххх	х ххх ххх	х ххх ххх	х ххх ххх	
Налог на прибыль	х ххх ххх	х ххх ххх	х ххх ххх	х ххх ххх	х ххх ххх	х ххх ххх	х ххх ххх	х ххх ххх	
ИТОГО:	**хх ххх ххх**	**хх ххх ххх**	**хх ххх ххх**	**хх ххх ххх**	**хх ххх ххх**	**хх ххх ххх**	**хх ххх ххх**	**хх ххх ххх**	

Таблица 42. Прогноз налоговых выплат, руб.

Показатель	ИТОГО	х год	х год	х год	х год	х год	х год	х год	х год
Основная деятельность									
Поступления от основной деятельности	**ххх ххх ххх**	**х**	**хх ххх ххх**	**хх ххх ххх**	**хх ххх ххх**	**хх ххх ххх**	**хх ххх ххх**	**хх ххх ххх**	**хх ххх ххх**
Выручка	**ххх ххх ххх**	х	хх ххх ххх	хх ххх ххх	хх ххх ххх	хх ххх ххх	хх ххх ххх	хх ххх ххх	хх ххх ххх
Выбытия от текущей деятельности	**ххх ххх ххх**	**х ххх ххх**	**хх ххх ххх**	**хх ххх ххх**	**хх ххх ххх**	**хх ххх ххх**	**хх ххх ххх**	**хх ххх ххх**	**хх ххх ххх**
Переменные расходы	**хх ххх ххх**	х	х ххх ххх	х ххх ххх	х ххх ххх	х ххх ххх	х ххх ххх	х ххх ххх	х ххх ххх
Постоянные расходы	**ххх ххх ххх**	х ххх ххх	хх ххх ххх	хх ххх ххх	хх ххх ххх	хх ххх ххх	хх ххх ххх	хх ххх ххх	хх ххх ххх
Налоги:	**ххх ххх ххх**	**ххх ххх**	**х ххх ххх**	**х ххх ххх**	**х ххх ххх**	**хх ххх ххх**	**хх ххх ххх**	**хх ххх ххх**	**хх ххх ххх**
Выплаты НДС	**хх ххх ххх**	х	х	х	х	х ххх ххх	х ххх ххх	х ххх ххх	х ххх ххх
Страховые отчисления с зарплаты	**хх ххх ххх**	ххх ххх	х ххх ххх	х ххх ххх	х ххх ххх	х ххх ххх	х ххх ххх	х ххх ххх	х ххх ххх
Налог на имущество	**хх ххх ххх**	х	ххх ххх	х ххх ххх	х ххх ххх	х ххх ххх	х ххх ххх	х ххх ххх	х ххх ххх
Налог на прибыль	**хх ххх ххх**	х	х	х	х ххх ххх	х ххх ххх	х ххх ххх	х ххх ххх	х ххх ххх
Сальдо от основной деятельности	**ххх ххх ххх**	**-х ххх ххх**	**х ххх ххх**	**хх ххх ххх**	**хх ххх ххх**	**хх ххх ххх**	**хх ххх ххх**	**хх ххх ххх**	**хх ххх ххх**
Инвестиционная деятельность									
Поступления	**хх ххх ххх**	**хх ххх ххх**	**хх ххх ххх**	**х**	**х**	**х**	**х**	**х**	**х**
Вложения инвестора	хх ххх ххх	хх ххх ххх	хх ххх ххх	х	х	х	х	х	х
Вложение инвестора (оборотные средства)	хх ххх ххх	х ххх ххх	хх ххх ххх	х	х	х	х	х	х
Выбытия	**ххх ххх ххх**	**ххх ххх ххх**	**хх ххх ххх**	**х**	**х**	**х**	**х**	**х**	**х**
Проектная документация	**х ххх ххх**	х ххх ххх	х	х	х	х	х	х	х
Строительно-монтажные работы	**хх ххх ххх**	хх ххх ххх	хх ххх ххх	х	х	х	х	х	х
Недвижимость	**хх ххх ххх**	хх ххх ххх	х	х	х	х	х	х	х
Оборудование	**хх ххх ххх**	х	хх ххх ххх	х	х	х	х	х	х
Итого поток по инвестиционной деятельности	**-хх ххх ххх**	**-хх ххх ххх**	**-х ххх ххх**	**х**	**х**	**х**	**х**	**х**	**х**
Финансовая деятельность									

Поступления	**xxx xxx xxx**	**xx xxx xxx**	**xx xxx xxx**	**x**	**x**	**x**	**x**	**x**	**x**
Полученный кредит	**xxx xxx xxx**	xx xxx xxx	xx xxx xxx	x	x	x	x	x	x
Выбытия	**xxx xxx xxx**	**x**	**xx xxx xxx**	**xx xxx xxx**	**xx xxx xxx**	**xx xxx xxx**	**xx xxx xxx**	**xx xxx xxx**	**xx xxx xxx**
Возврат суммы основного долга	**xxx xxx xxx**	x	x xxx xxx	xx xxx xxx	xx xxx xxx	xx xxx xxx	xx xxx xxx	xx xxx xxx	xx xxx xxx
Выплата процентов	**xx xxx xxx**	x	xx xxx xxx	xx xxx xxx	xx xxx xxx	xx xxx xxx	xx xxx xxx	x xxx xxx	x xxx xxx
Итого поток по финансовой деятельности	**-xxx xxx xxx**	**xx xxx xxx**	**x xxx xxx**	**-xx xxx xxx**	**-xx xxx xxx**	**-xx xxx xxx**	**-xx xxx xxx**	**-xx xxx xxx**	**-xx xxx xxx**
Итого поступления денежных средств	**x xxx xxx xxx**	xxx xxx xxx	xx xxx xxx	xx xxx xxx	xx xxx xxx	xx xxx xxx	xx xxx xxx	xx xxx xxx	xx xxx xxx
Итого оттоки денежных средств	**xxx xxx xxx**	xxx xxx xxx	xx xxx xxx	xx xxx xxx	xx xxx xxx	xx xxx xxx	xx xxx xxx	xx xxx xxx	xx xxx xxx
Денежные средства на конец периода		x	x xxx xxx	xx xxx xxx	xx xxx xxx	xx xxx xxx	xx xxx xxx	xx xxx xxx	xx xxx xxx
Денежный поток от проекта	**xxx xxx xxx**	**x**	**x xxx xxx**	**xx xxx xxx**	**xx xxx xxx**	**x xxx xxx**	**x xxx xxx**	**x xxx xxx**	**x xxx xxx**

Показатель	х год	хх год	хх год	хх год	хх год	хх год	хх год	ПП
Основная деятельность								
Поступления от основной деятельности	**хх ххх ххх**	**хх ххх ххх**	**хх ххх ххх**	**хх ххх ххх**	**хх ххх ххх**	**хх ххх ххх**	**хх ххх ххх**	**хх ххх ххх**
Выручка	хх ххх ххх	хх ххх ххх	хх ххх ххх	хх ххх ххх	хх ххх ххх	хх ххх ххх	хх ххх ххх	хх ххх ххх
Выбытия от текущей деятельности	**хх ххх ххх**	**хх ххх ххх**	**хх ххх ххх**	**хх ххх ххх**	**хх ххх ххх**	**хх ххх ххх**	**хх ххх ххх**	**хх ххх ххх**
Переменные расходы	х ххх ххх	х ххх ххх	х ххх ххх	х ххх ххх	х ххх ххх	х ххх ххх	х ххх ххх	х ххх ххх
Постоянные расходы	хх ххх ххх	хх ххх ххх	хх ххх ххх	хх ххх ххх	хх ххх ххх	хх ххх ххх	хх ххх ххх	хх ххх ххх
Налоги:	**хх ххх ххх**	**хх ххх ххх**	**хх ххх ххх**	**хх ххх ххх**	**хх ххх ххх**	**хх ххх ххх**	**хх ххх ххх**	**хх ххх ххх**
Выплаты НДС	х ххх ххх	х ххх ххх	х ххх ххх	х ххх ххх	х ххх ххх	х ххх ххх	х ххх ххх	х ххх ххх
Страховые отчисления с зарплаты	х ххх ххх	х ххх ххх	х ххх ххх	х ххх ххх	х ххх ххх	х ххх ххх	х ххх ххх	х ххх ххх
Налог на имущество	х ххх ххх	х ххх ххх	х ххх ххх	х ххх ххх	х ххх ххх	ххх ххх	ххх ххх	ххх ххх
Налог на прибыль	х ххх ххх	х ххх ххх	х ххх ххх	х ххх ххх	х ххх ххх	х ххх ххх	х ххх ххх	х ххх ххх
Сальдо от основной деятельности	**хх ххх ххх**	**хх ххх ххх**	**хх ххх ххх**	**хх ххх ххх**	**хх ххх ххх**	**хх ххх ххх**	**хх ххх ххх**	**хх ххх ххх**
Инвестиционная деятельность								
Поступления	**х**	**х**	**х**	**х**	**х**	**х**	**х**	**х**
Вложения инвестора	х	х	х	х	х	х	х	х
Вложение инвестора (оборотные средства)	х	х	х	х	х	х	х	х
Выбытия	**х**	**х**	**х**	**х**	**х**	**х**	**х**	**х**
Проектная документация	х	х	х	х	х	х	х	х
Строительно-монтажные работы	х	х	х	х	х	х	х	х
Недвижимость	х	х	х	х	х	х	х	х
Оборудование	х	х	х	х	х	х	х	х
Итого поток по инвестиционной деятельности	**х**	**х**	**х**	**х**	**х**	**х**	**х**	**х**
Финансовая деятельность								
Поступления	**х**	**х**	**х**	**х**	**х**	**х**	**х**	**х**
Полученный кредит	х	х	х	х	х	х	х	х
Выбытия	**хх ххх ххх**	**хх ххх ххх**	**хх ххх ххх**	**х**	**х**	**х**	**х**	**х**
Возврат суммы основного долга	хх ххх ххх	хх ххх ххх	хх ххх ххх	х	х	х	х	х
Выплата процентов	х ххх ххх	х ххх ххх	ххх ххх	х	х	х	х	х

Итого поток по финансовой деятельности	**-хх ххх ххх**	**-хх ххх ххх**	**-хх ххх ххх**	**х**	**х**	**х**	**х**	**х**
Итого поступления денежных средств	хх ххх ххх	хх ххх ххх	хх ххх ххх	хх ххх ххх	хх ххх ххх	хх ххх ххх	хх ххх ххх	хх ххх ххх
Итого оттоки денежных средств	хх ххх ххх	хх ххх ххх	хх ххх ххх	хх ххх ххх	хх ххх ххх	хх ххх ххх	хх ххх ххх	хх ххх ххх
Денежные средства на конец периода	хх ххх ххх	хх ххх ххх	хх ххх ххх	ххх ххх ххх	ххх ххх ххх	ххх ххх ххх	ххх ххх ххх	ххх ххх ххх
Денежный поток от проекта	**х ххх ххх**	**хх ххх ххх**	**хх ххх ххх**	**хх ххх ххх**	**хх ххх ххх**	**хх ххх ххх**	**хх ххх ххх**	**хх ххх ххх**

Таблица 43. Отчет о движении денежных средств, руб.

Показатель	ИТОГО	х год	х год	х год	х год	х год	х год	х год	х год
Выручка	**ххх ххх ххх**	х	хх ххх ххх	хх ххх ххх	хх ххх ххх	хх ххх ххх	хх ххх ххх	хх ххх ххх	хх ххх ххх
Расходы	**ххх ххх ххх**	х ххх ххх	хх ххх ххх	хх ххх ххх	хх ххх ххх	хх ххх ххх	хх ххх ххх	хх ххх ххх	хх ххх ххх
Амортизация	**хх ххх ххх**	х	х ххх ххх	х ххх ххх	х ххх ххх	х ххх ххх	х ххх ххх	х ххх ххх	х ххх ххх
Страховые отчисления с зарплаты	**хх ххх ххх**	ххх ххх	х ххх ххх	х ххх ххх	х ххх ххх	х ххх ххх	х ххх ххх	х ххх ххх	х ххх ххх
Налог на имущество	**хх ххх ххх**	х	ххх ххх	х ххх ххх	х ххх ххх	х ххх ххх	х ххх ххх	х ххх ххх	х ххх ххх
Процентные платежи по кредиту	**хх ххх ххх**	х	хх ххх ххх	хх ххх ххх	хх ххх ххх	хх ххх ххх	хх ххх ххх	х ххх ххх	х ххх ххх
Прочие налоги и сборы	**х**	х	х	х	х	х	х	х	х
Прибыль до налога на прибыль	**ххх ххх ххх**	**-х ххх ххх**	**-хх ххх ххх**	**хх ххх ххх**	**хх ххх ххх**	**хх ххх ххх**	**хх ххх ххх**	**хх ххх ххх**	**хх ххх ххх**
Налог на прибыль	**хх ххх ххх**	х	х	х	х ххх ххх	х ххх ххх	х ххх ххх	х ххх ххх	х ххх ххх
Чистая прибыль	**ххх ххх ххх**	**-х ххх ххх**	**-хх ххх ххх**	**хх ххх ххх**	**хх ххх ххх**	**хх ххх ххх**	**хх ххх ххх**	**хх ххх ххх**	**хх ххх ххх**
Чистая прибыль с накоплением итога		**-х ххх ххх**	**-хх ххх ххх**	**-х ххх ххх**	**х ххх ххх**	**хх ххх ххх**	**хх ххх ххх**	**хх ххх ххх**	**хх ххх ххх**

Показатель	х год	хх год	хх год	хх год	хх год	хх год	хх год	ПП	
Выручка	хх ххх ххх	хх ххх ххх	хх ххх ххх	хх ххх ххх	хх ххх ххх	хх ххх ххх	хх ххх ххх	хх ххх ххх	
Расходы	хх ххх ххх	хх ххх ххх	хх ххх ххх	хх ххх ххх	хх ххх ххх	хх ххх ххх	хх ххх ххх	хх ххх ххх	
Амортизация	х ххх ххх	х ххх ххх	х ххх ххх	х ххх ххх	х ххх ххх	х ххх ххх	х ххх ххх	х ххх ххх	
Страховые отчисления с зарплаты	х ххх ххх	х ххх ххх	х ххх ххх	х ххх ххх	х ххх ххх	х ххх ххх	х ххх ххх	х ххх ххх	
Налог на имущество	х ххх ххх	х ххх ххх	х ххх ххх	х ххх ххх	х ххх ххх	ххх ххх	ххх ххх	ххх ххх	
Процентные платежи по кредиту	х ххх ххх	х ххх ххх	ххх ххх	х	х	х	х	х	
Прочие налоги и сборы	х	х	х	х	х	х	х	х	
Прибыль до налога на прибыль	**хх ххх ххх**	**хх ххх ххх**	**хх ххх ххх**	**хх ххх ххх**	**хх ххх ххх**	**хх ххх ххх**	**хх ххх ххх**	**хх ххх ххх**	
Налог на прибыль	х ххх ххх	х ххх ххх	х ххх ххх	х ххх ххх	х ххх ххх	х ххх ххх	х ххх ххх	х ххх ххх	
Чистая прибыль	**хх ххх ххх**	**хх ххх ххх**	**хх ххх ххх**	**хх ххх ххх**	**хх ххх ххх**	**хх ххх ххх**	**хх ххх ххх**	**хх ххх ххх**	
Чистая прибыль с накоплением итога	**хх ххх ххх**	**ххх ххх ххх**	**ххх ххх ххх**	**ххх ххх ххх**	**ххх ххх ххх**	**ххх ххх ххх**	**ххх ххх ххх**		

Таблица 44. Отчет о прибылях и убытках, руб.

8. Анализ рисков и анализ чувствительности

8.1. Анализ рисков

Технологические риски

К заслуживающим внимания технологическим рискам относятся:

- Риск ошибок на стадиях проектирования и строительства.
- Риск ненадежности обеспечения энергоснабжения.

Риск ошибок на стадиях проектирования и строительства. Проектирование и строительство промышленных объектов сопряжено с обеспечением соблюдения множества норм и предписаний. Их нарушение ведет к несоответствию готового объекта требованиям, что, в свою очередь, может привести к отказу в необходимых разрешениях и согласованиях и, как следствие, нефункциональности объекта. Устранение несоответствий может быть сопряжено с проведением полной реконструкции уже построенного объекта и большими временными и денежными затратами.

Меры по снижению (исключению) риска: для снижения вероятности возникновения негативных последствий, целесообразно заблаговременно провести экспертизу исполнителей работ по проектированию и строительству объекта, тщательно проработать условия соответствующих договоров, и, при необходимости, застраховать этот риск.

Вероятность возникновения данного риска – низкая.

Степень влияния – высокая.

Возможность управления риском – частичная.

Риск ненадежности обеспечения энергоснабжения. Ненадежность обеспечения энергоснабжения ведет к перебоям в поставке электроэнергии или снижению качества поставок электроэнергии, что может повлечь за собой снижение объема производства продукции.

Меры по снижению (исключению) риска: заключение договоров с энергоснабжающей организацией, предусматривающих штрафные санкции за отсутствие или ненадлежащие качество поставок электроэнергии, использование резервных источников электроэнергии, в качестве которых могут рассматриваться резервные линии энергоснабжения, резервные генераторы или аккумуляторные источники бесперебойного питания высокой мощности. В рамках проекта **предусмотрено приобретение резервного генератора**.

Вероятность возникновения данного риска – низкая.

Степень влияния – средняя.

Возможность управления риском – частичная.

Организационные и управленческие риски

Требуют особого внимания следующие виды рисков:

- Риск высоких цен на услуги.
- Риск недостаточности объемов оказываемых услуг для покрытия расходов предприятия.

Риск высоких цен на производимую продукцию.

Меры по снижению (исключению) риска: допущения по ценам на услуги сделаны на основании рыночных цен, кроме того предприятием будет регулярно проводиться мониторинг цен конкурентов.

Вероятность возникновения данного риска – низкая.

Степень влияния – высокая.

Возможность управления риском – частичная.

Риск недостаточности объемов оказываемых услуг для покрытия расходов предприятия. Данный вид риска может быть вызван недостатками планирования текущей деятельности предприятия.

Меры по снижению (исключению) риска: допущения об объемах оказываемых услуг в рамках рассматриваемого проекта приняты на основе рыночного анализа.

Вероятность возникновения данного риска – низкая.

Степень влияния – высокая.

Возможность управления риском – частичная.

Финансовые риски

К финансовым рискам проекта относятся следующие риски:

- Риск неплатежей.
- Риск недостатка финансирования проекта.

Риск неплатежей. Негативное влияние данного вида риска проявляется в недостатке средств у предприятия, снижении прибыли.

Меры по снижению (исключению) риска: тщательный отбор контрагентов, исключение формы оплаты «в кредит».

Вероятность возникновения данного риска – низкая.

Степень влияния – высокая.

Возможность управления риском – частичная.

Риск недостатка финансирования проекта. Негативное влияние данного вида риска проявляется в отсутствии возможности осуществить или закончить реализацию проекта по причине отсутствия финансовых средств.

Меры по снижению (исключению) риска: в качестве меры по снижению риска рекомендуется тщательно оценивать финансовое состояние инвесторов.

Вероятность возникновения данного риска – низкая.

Степень влияния – высокая.

Возможность управления риском – частичная.

Экономические риски

Риск существенного изменения в системе налогообложения. Значительные изменения в системе налогообложения, увеличение ставок налогов, порядка исчисления и уплаты налогов, отмена льгот, способны оказывать серьезное негативное влияние.

Меры по снижению (исключению) риска: данный вид риска является неуправляемым, возможно применение различных видов страхования. В настоящее время нет данных о законодательных инициативах в области налогообложения, способных серьезно повлиять на рассматриваемый проект.

Вероятность возникновения данного риска – ниже средней.

Степень влияния – высокая.

Возможность управления риском – нет**.**

8.2. Анализ чувствительности

Количественная оценка организационных и управленческих рисков приведена в следующих таблицах.

Показатели	xx%	xx%	xx%	xxx%
Чистый доход, руб.	-x xxx xxx	xx xxx xxx	xx xxx xxx	xxx xxx xxx
Срок окупаемости без дисконта, мес.	нет	xxx	xxx	xx

Таблица 45. Однопараметрический анализ чувствительности, уровень цен

Показатели	xx%	xx%	xx%	xxx%
Чистый доход, руб.	-x xxx xxx	xx xxx xxx	xx xxx xxx	xxx xxx xxx
Срок окупаемости без дисконта, мес.	нет	xxx	xxx	xx

Таблица 46. Однопараметрический анализ чувствительности, объем реализации

Результаты анализа чувствительности показали, что при снижении уровня цен на услуги или объема реализации на xx%, проект окупается в течение прогнозного периода (xx лет).

Приведенные показатели свидетельствуют о высокой устойчивости проекта к воздействию факторов риска.

8.3. Основные выводы по разделу

Анализ рисков показал, что большинство рисков, способных оказывать значительное влияние на реализацию проекта имеют низкую вероятность возникновения.

Количественная оценка организационных и управленческих рисков продемонстрировала высокую устойчивость проекта к воздействию факторов риска.

9. Анализ эффективности проекта

9.1. Финансовые показатели

Финансовые показатели проекта по годам приведены в следующей таблице.

Показатель	x	x	x	x	x	x	x	x	xx	xx	xx	xx	xx	xx
Коэффициент рентабельности валовой прибыли	xx%	xx%	xx%	xx%	xx%	xx%	xx%	xx%	xx%	xx%	xx%	xx%	xx%	xx%
Коэффициент рентабельности операционной прибыли	-xx%	xx%	xx%	xx%	xx%	xx%	xx%	xx%	xx%	xx%	xx%	xx%	xx%	xx%
Коэффициент рентабельности чистой прибыли	-xx%	xx%	xx%	xx%	xx%	xx%	xx%	xx%	xx%	xx%	xx%	xx%	xx%	xx%

Таблица 47. Финансовые показатели по годам

9.2. Показатели экономической эффективности

Показатели экономической эффективности приведены в следующей таблице.

Показатель	Единица измерения	Значение
Показатели эффективности		**Без учета схемы финансирования**
Чистый доход без дисконта		xxx xxx xxx
ВНД, % в год.	%	xx,x%
Чистый дисконтированный доход без учета терминальной стоимости	руб.	x xxx xxx
Чистый дисконтированный доход с учетом терминальной стоимости	руб.	xx xxx xxx
Срок окупаемости, мес.	мес.	xx
Срок окупаемости с дисконтом, мес.	мес.	xxx
Индекс доходности за период прогноза		x,xx
Показатели эффективности		**Для инвестора**
Чистый доход без дисконта		xxx xxx xxx
ВНД, % в год.	%	xx,x%
Чистый дисконтированный доход без учета терминальной стоимости	руб.	x xxx xxx
Чистый дисконтированный доход с учетом терминальной стоимости	руб.	xx xxx xxx
Срок окупаемости, мес.	мес.	xx

Показатель	Единица измерения	Значение
Срок окупаемости с дисконтом, мес.	мес.	xx
Индекс доходности за период прогноза		x,xx

Таблица 48. Показатели экономической эффективности проекта

9.3. Показатели эффективности проекта для государства

Показатель	Единица измерения	Значение
Сумма налогов выплаченных (все налоги, во все бюджеты всех уровней)	руб.	ххх ххх ххх
Сумма выплаченной заработной платы	руб.	ххх ххх ххх

Таблица 49. Показатели эффективности проекта для государства

Анализ показателей эффективности проекта для государства показал высокую эффективность проекта: сумма выплат заработной платы и выплат в государственные бюджеты различных уровней за прогнозный срок (хх лет) составляет ххх млн. руб.

10. Выводы

Сводные показатели рассматриваемого проекта приведены в следующей таблице.

Показатель	Единица измерения	Значение
Показатели продаж		
Точка безубыточности, %	%	xx%
Точка безубыточности, ежемесячных продаж	руб.	x xxx xxx
Операционный рычаг	%	xx%
Показатели рентабельности		**Среднее значение**
Рентабельность продаж	%	xx%
Показатели основной деятельности		**Среднее значение**
Объем продаж, в мес.	руб.	x xxx xxx
Объем текущих расходов, в мес.	руб.	x xxx xxx
Чистая прибыль, в мес.	руб.	x xxx xxx
Денежный поток, в мес.	руб.	x xxx xxx
Инвестиционные показатели		
Общие инвестиции, в том числе:	руб.	xxx xxx xxx
Вложения инвесторов	*руб.*	*xx xxx xxx*
Кредиты	*руб.*	*xxx xxx xxx*
Показатели эффективности		**Без учета схемы финансирования**
Чистый доход без дисконта		xxx xxx xxx
ВНД, % в год.	%	xx,x%
Чистый дисконтированный доход без учета терминальной стоимости	руб.	x xxx xxx
Чистый дисконтированный доход с учетом терминальной стоимости	руб.	xx xxx xxx
Срок окупаемости, мес.	мес.	xx
Срок окупаемости с дисконтом, мес.	мес.	xxx
Индекс доходности за период прогноза		x,xx
Показатели эффективности		**Для инвестора**
Чистый доход без дисконта		xxx xxx xxx
ВНД, % в год.	%	xx,x%

Показатель	Единица измерения	Значение
Чистый дисконтированный доход без учета терминальной стоимости	руб.	x xxx xxx
Чистый дисконтированный доход с учетом терминальной стоимости	руб.	xx xxx xxx
Срок окупаемости, мес.	мес.	xx
Срок окупаемости с дисконтом, мес.	мес.	xx
Индекс доходности за период прогноза		x,xx

Таблица 50. Сводные показатели проекта

Анализ финансовых прогнозов свидетельствует о высокой инвестиционной привлекательности проекта и его устойчивости к негативному воздействию факторов риска, это демонстрируют следующие показатели:

- Низкий уровень чувствительности – точка безубыточности продаж составляет xx% от планируемого объема продаж.
- Положительный чистый дисконтированный доход без учета схемы финансирования, составляющий с учетом терминальной стоимости – xx млн. руб.
- Высокий уровень внутренней нормы доходности – xx% в год.

Совокупность приведенных показателей свидетельствует о положительных перспективах реализации данного проекта.