

БИЗНЕС-ПЛАН

БИЗНЕС-ПЛАН

Название проекта:

Строительство и эксплуатация логистических центров в рамках проекта «Шелковый путь».

МОСКВА 2005 г.

СОДЕРЖАНИЕ

СОДЕРЖАНИЕ	2
ВВОДНАЯ ЧАСТЬ	3
1. ОПИСАНИЕ ПРОЕКТА	3
2. АНАЛИЗ РЫНКА	7
4. ИНВЕСТИЦИОННЫЙ ПЛАН	24
5. ПРОИЗВОДСТВЕННЫЙ ПЛАН	29
6. РАСЧЕТ ПОКАЗАТЕЛЕЙ ЭФФЕКТИВНОСТИ ПРОЕКТА	31
ПРИЛОЖЕНИЯ	ОШИБКА! ЗАКЛАДКА НЕ ОПРЕДЕЛЕНА.

ВВОДНАЯ ЧАСТЬ

Целью настоящего бизнес-плана является изучение эффективности строительства и эксплуатации логистических центров в рамках реализации проекта «Шелковый путь».

Для расчетов был использован программный продукт Projekt.

В бизнес-плане представлена информация, характеризующая финансово-экономическую и организационную стороны проекта.

Настоящий документ содержит конфиденциальную информацию. Копирование и распространение документа возможно только с согласия владельца.

1. ОПИСАНИЕ ПРОЕКТА

Цели проекта

- Создание комплексной системы логистической связи производителей России, Европы и стран Юго-Восточной Азии с конечными потребителями на территории Российской Федерации.
- Построение системы цивилизованной оптовой и розничной торговли, основанной на современных принципах и технологиях.
- Создание эффективного механизма управления логистической и торговой системами.

Предпосылки проекта (политика)

Политическими предпосылками проекта является курс на вступление России в ВТО и встраивание в международную систему торговли, развитие взаимовыгодных и добрососедских отношений со странами Европы и Азии, снижение страновых рисков.

Предпосылки проекта (экономика)

- Отсутствие эффективной логистической системы в России в значительной степени сдерживает развитие товарооборота между РФ и ее основными торговыми партнерами, а также создает значительные коммерческие риски для всех участников бизнеса.
- Создание в рамках единого проекта комплексного торгово-логистического инструмента связи производителей продукции с конечным ее потребителем в розничной сети позволит создать надежную систему гарантий для производителей и кредитных институтов по возврату вложенных средств за счет 100% контроля финансовых потоков.

- Единая сеть логистических и торговых центров на территории РФ позволит значительно повысить прибыльность бизнеса за счет снижения издержек и увеличения скорости оборота капитала.
- На базе предлагаемого проекта возможно создание механизма стратегического анализа перспектив многостороннего экономического сотрудничества.

Инициатором данного проекта является ЗАО «Корпорация «ЕМСТС».

Финансовый план составлен на перспективу **пяти лет**. Горизонт расчета разбивается на временные интервалы (интервалы планирования), каждый из которых рассматривается с точки зрения притоков и оттоков денежных средств. На основе потоков денежных средств определяются основные показатели эффективности и финансовой состоятельности проекта.

Расчеты выполнены в долларах США с учетом инфляции (таблица 1). Выбор доллара в качестве валюты расчетов обусловлен тем, что стоимостные показатели проекта устанавливаются в долларовом эквиваленте.

Таблица 1

Инфляция				
1-ый год	2 ой год	3-ий год	4-ый год	5-ый год
0%	10%	9%	8%	7%

Этапы и сроки реализации проекта.

Разделение проекта на этапы реализации и порядок развития проекта по городам определяется следующими основными факторами:

- Инвестиционными и организационными возможностями организаторов по параллельной реализации проекта в различных регионах;
- Инвестиционной привлекательностью городов;
- Географическим расположением городов;
- Особенности конкурентной обстановки в различных регионах.

На основе учета всех факторов предлагается нижеследующее разделение проекта на этапы реализации с предполагаемыми сроками.

Предварительный этап (2005-2006 гг.).

Проработка проекта, согласование состава участников, форм участия, подготовка комплексного бизнес-плана. Создание организационной структуры управления и развития проекта.

Первый этап реализации проекта (2006-2007 гг.).

Строительство и запуск в эксплуатацию первой очереди 3-х логистических центров в Москве и 2-х в Санкт-Петербурге. Создание транспортной компании.

Второй этап реализации проекта (2008-2009 гг.).

Строительство и запуск в эксплуатацию первой очереди логистических центров в городах-миллионщиках: Тюмени, Казани, Уфе, Набережных Челнах, Краснодаре, Ростове-на-Дону, Самаре, Екатеринбурге, Тольятти, Волгограде и Перми.

Функционально-организационная структура проекта

- Управляющая компания, осуществляющая общее управление проектом и владеющая всеми функциональными компаниями.
- Строительная компания, осуществляющая строительство всех объектов недвижимости в рамках проекта.
- Имущественная компания, владеющая и эксплуатирующая объекты недвижимости в рамках проекта.
- Логистическая компания, управляющая работой логистических центров.
- Транспортная компания, владеющая транспортными средствами в рамках проекта и обеспечивающая грузопотоки.
- Внешнеэкономическая компания, обеспечивающая эффективные контрактные взаимоотношения с производителями продукции (имеет отделения в Европе, ЮВА и России).
- Торговые компании-операторы.
- Международный банк, обеспечивающий финансовое сопровождение проекта и контроль целевого использования инвестиционных ресурсов.
- Российский банк – финансовый оператор проекта.

Основные направления деятельности в рамках реализации проекта:

- Ответственное хранение товара на качественных складах с полными гарантиями его сбережения.
- Обработка товара на складах: прием, постановка на хранение, переупаковка, комплектование заказов, паллетирование и выдача заказов.
- Транспортные услуги. Цепочка поставок с переработкой товара на дистрибьюторских складах и дальнейшая его доставка непосредственно потребителям.
- Таможенные услуги.

Основные технические характеристики объектов.

Для Москвы и Санкт-Петербурга:

- предполагаемая площадь земельного участка для каждого центра 15 га;
- логистические центры класса «А» общей площадью 30 000 кв. м каждый, в том числе: – офисные помещения площадью 4 000 кв. м класса «В»,
– вспомогательные технические помещения площадью 2 000 кв. м.

Для Тюмени, Казани, Уфы:

- предполагаемая площадь земельного участка для каждого центра 10 га;
- логистические центры класса «А» общей площадью 20 000 кв. м каждый, в том числе: – офисные помещения площадью 2 500 кв. м класса «В»,
– вспомогательные технические помещения площадью 1 500 кв. м.

Для остальных городов-миллионщиков:

- предполагаемая площадь земельного участка для каждого центра 10 га;
- логистические центры класса «А» общей площадью 15 000 кв. м каждый, в том числе: – офисные помещения площадью 2 000 кв. м класса «В»,
– вспомогательные технические помещения площадью 1 000 кв. м.

Кроме того, на участке предполагается наличие следующих коммуникаций:

- система связи, оптоволоконно, другие виды связи;
- водопровод, канализация, электрификация, газоснабжение, теплоснабжение.

Участок, прилегающий к ЛЦ будет заасфальтирован, подъездные дороги асфальтированные шириной 10 м, к зданиям складов предполагается подведение ж/д ветки.

Структура логистического центра по составу складских площадей может строиться по следующей схеме:

- отапливаемый склад – 70-75% общей площади склада;
- помещения с охлажденным температурным режимом – 10-15%;
- складирование негабаритных грузов – 10%;
- СВХ (таможенный режим) – 5%.

Основной транспортной составляющей в ЛЦ должен стать Центр экспедиции и перевозок, включающий следующие направления:

- автоперевозки мало- и крупнотоннажные – в основе автомобильного парка должны быть автомобили типа «Бычок», «Газель» с объемом перевозимого груза 15-20 куб. м и весом 3-5 тонн, а также автомобили с объемом перевозимого груза 30-50 куб. м и весом до 10 тонн;

- авиаперевозки – осуществляются на базе существующих транспортных авиарейсов, путем экспедирования грузов и доставки грузов из аэропортов до дверей клиента, через представительства ряда специализированных компаний;
- ж/д перевозки – осуществляются на основе экспедирования имеющимся парком ОАО РЖД и его агентов.

Общий объем строительства на рассматриваемом этапе составит ориентировочно **330 000 кв. метров.**

В данном бизнес-плане было рассмотрено 2 варианта реализации проекта:

- 1) Вариант 1. Собственные средства составляют 30% от общей потребности в инвестициях, 70% – кредит банка; деятельность осуществляется самостоятельно.
- 2) Вариант 2. Банковский кредит составляет 30% от общей потребности проекта в инвестициях, 70% – собственные средства инвестора, деятельность осуществляется самостоятельно.

Варианты, когда построенный комплекс целиком сдается в аренду, как показали расчеты, требуют большего объема инвестиций, которые за период прогнозирования не окупаются. Поэтому анализа этих вариантов эксплуатации комплексов в данном бизнес-плане не производится.

2. АНАЛИЗ РЫНКА

Современная логистика в России существует более десяти лет — именно тогда начали возникать первые терминалы (в нынешнем понимании этого слова). Еще в 1995 году качественный складской и логистический сервис в России практически отсутствовал. По всей стране функционировали огромные, достаточно неорганизованные складские комплексы, не отвечающие современным нормам хранения товаров. Но именно тогда на российский рынок стали выходить крупные мировые компании — производители и дистрибьюторы, которые предъявляли к складскому сервису совершенно иные требования. Он стремительно рос, ему были необходимы новые знания, новые специалисты. Западные компании с огромным опытом работы на мировом рынке и в России искали такие же складские, транспортные, логистические услуги, как в Европе и Америке. Тогда стало понятно, что особенности нашей страны вносят в них свои коррективы. В частности, в наших климатических условиях нужна особая конструкция складов, строительные материалы и климатическое оборудование должны быть более высокого качества.

Огромные расстояния и локализация бизнеса, товаропотоков создают определенные барьеры для входа и сложности с экстраполяцией логистических схем Европы в Россию. Кроме того, вопросы сохранности грузов на складах и в дороге также требуют специфического подхода. Так что Россия имеет множество нюансов и факторов неопределенности, обойти которые и обеспечить европейское качество обслуживания иностранным компаниям удастся только в партнерстве с крупными игроками рынка, по крайней мере, на первом этапе работы в стране.

В логистическом бизнесе сегодня можно наблюдать высокий рост доходности, а раз так, то и потребность в помещениях для развития этой деятельности остается высокой. Поэтому и соответствующие предложения в Москве, Санкт-Петербурге и ряде других крупных российских городов по-прежнему будут очень ограниченными. Аналитики отмечают (в частности, аналитики «КИА-Центр»), что ни в одном другом сегменте рынка коммерческой недвижимости не наблюдается столь острого дефицита площадей, как на рынке складских помещений, а по количеству предлагаемых объектов, особенно класса А, наша страна значительно отстает от европейских государств.

Основной рост рынка складских помещений обеспечивают российские девелоперы. Для отечественных компаний решение вопросов получения земельных участков под строительство не является сложной проблемой, однако, как только решение задачи переходит в плоскость финансирования, начинаются практически непреодолимые трудности. Возможно, из-за этого максимальный объем площадей большинства проектов наших девелоперов не превышает 20 тыс. кв. м.

История классификации складских комплексов действительно берет начало от низкокачественных складов типа подвальных помещений, объектов ГО, торговых баз. Однако сегодня концепции строительства коммерческих складов претерпели существенные изменения, двигателем которых стал спрос со стороны иностранных производственных компаний, выходящих на рынок России и предъявляющих жесткие требования к складам на основе привычных европейских стандартов. Некоторые нормы были адаптированы и в России. Это позволяет специалистам и логистам компании быстро оценивать качество помещений, соотносясь с запросами клиента. Сегодня современный склад, на котором можно оказывать качественные услуги ответственного хранения, предполагает монообъемное здание, все чаще сделанное из легких металлоконструкций и сэндвич-панелей.

Классификация складских комплексов

Современный склад – это весьма сложный объект, как с технической, так и с управленческой точки зрения. Потребность в складах существует на всех этапах движения

материальных потоков, начиная от источника сырья и заканчивая конечным потребителем готовой товарной продукцией. Это обстоятельство и объясняет факт большого разнообразия складов различного назначения.

Классификация складов. Склады можно классифицировать по различным признакам:

- по отношению к областям логистики:
 - склады снабженческие,
 - склады производственные,
 - склады распределительные;
- по отношению к участникам логистической системы:
 - склады производителей,
 - склады торговых, транспортных, экспедиторских и логистических компаний;
- по форме собственности:
 - склады собственные,
 - склады арендуемые;
- по принадлежности:
 - склады одного предприятия (сети),
 - склады коллективной собственности;
- по функциональному назначению:
 - склады длительного хранения,
 - склады перевалочные,
 - склады распределительные,
 - склады специальные;
- по ассортиментной специализации:
 - склады специализированные,
 - универсальные,
 - смешанные;
- по режиму хранения:
 - склады неотапливаемые,
 - склады отапливаемые,
 - склады-холодильники,
 - склады с фиксированным климатическим режимом;
- по технической оснащенности:
 - склады не механизированные,
 - склады механизированные,
 - склады автоматизированные,

- склады автоматические;
- по виду складских зданий и сооружений:
 - открытые склады,
 - площадки под навесом,
 - закрытые склады;
- по виду складирования:
 - склады с напольным,
 - стеллажным
 - смешанным хранением;
- по наличию внешних транспортных связей:
 - склады с причалами,
 - железнодорожным и автодорожным подъездом,
 - комплексные склады;
- по масштабу деятельности:
 - центральные,
 - региональные,
 - местные.

Различаются склады и по площади хранения: склад с большой площадью хранения (от 5 тыс. м²) обычно называют терминалом. Существуют таможенные склады – специально оборудованные помещения, в которых могут храниться товары, ввезенные на территорию РФ или подлежащие вывозу из России. На таможенном складе товары хранятся под таможенным контролем, а затем согласно Таможенному кодексу РФ их помещают под определенный таможенный режим. Таможенные склады подразделяются на склады временного хранения и непосредственно таможенные склады. Склад временного хранения (СВХ) – это специально оборудованное помещение, куда под таможенным контролем помещают товары и транспортные средства, предназначенные и для экспорта, и для импорта, с момента предоставления таможенному органу РФ и до их выпуска в свободное обращение в соответствии с избранным таможенным режимом, кроме режима «таможенный склад».

На таможенный склад помещают только импортируемые товары под режим «таможенный склад», который подразумевает, что ввезенные товары хранятся под таможенным контролем без взимания в период хранения таможенных пошлин и налогов, без применения к товарам мер экономической политики. Товары, предназначенные для вывоза в соответствии с таможенным режимом экспорта, хранятся под таможенным контролем с предоставлением предусмотренных льгот.

Для классификации складов по классности помещений обычно применяют классификацию, разработанную международной консалтинговой компанией Knight Frank.

Классификация складов

Класс А

1. Современное одноэтажное складское здание из легких металлоконструкций и сэндвич-панелей, предпочтительно прямоугольной формы без колонн или с шагом колонн не менее 9 метров и с расстоянием между пролетами не менее 24 метров.

2. Площадь застройки 45-55%.

3. Ровный бетонный пол с антипылевым покрытием, с нагрузкой не менее 5 тонн/кв.м., на уровне 1,20 м от земли.

4. Высокие потолки не менее 10 метров, позволяющие установку многоуровневого стеллажного оборудования.

5. Регулируемый температурный режим.

6. Система вентиляции.

7. Наличие системы пожарной сигнализации и автоматической системы пожаротушения.

8. Система охранной сигнализации и система видеонаблюдения.

9. Наличие достаточного количества автоматических ворот докового типа (dock shelters) с погрузочно-разгрузочными площадками регулируемой высоты (dock levelers), (не менее 1 на 700 кв.м.).

10. Наличие площадок для отстоя большегрузных автомобилей и парковки легковых автомобилей.

11. Наличие площадок для маневрирования большегрузных автомобилей.

12. Наличие офисных помещений при складе.

13. Наличие вспомогательных помещений при складе (туалеты, душевые, подсобные помещения, раздевалки для персонала).

14. Оптико-волоконные телекоммуникации.

15. Огороженная и круглосуточно охраняемая, освещенная благоустроенная территория.

16. Расположение вблизи центральных магистралей.

17. Профессиональная система управления.

18. Опытный девелопер.

19. Наличие системы учета и контроля доступа сотрудников.

20. Автономная электроподстанция и тепловой узел.

21. Ж/Д ветка.

Класс А-

Новое складское помещение, отвечающее 12 - 15 параметрам, обязательным для складского помещения класса А.

Класс В

Обычно реконструированное здание с высотой потолка 5-8 метров, оснащенное всеми необходимыми коммуникациями и оборудованием. Часто многоэтажное здание. На территории складского комплекса имеются также офисные помещения. Складские помещения класса В должны соответствовать 8-11 вышеописанным критериям.

Класс С

Как правило, данная категория складских помещений представлена не реконструированными промышленными помещениями, отапливаемыми или не отапливаемыми ангарами, отвечающими менее 7 из вышеперечисленных критериев.

На данный момент конкуренция в сегменте рынка складских помещений класса А достаточно низкая, принимая во внимание почти 100% занятость существующих помещений. На рынке складских помещений спрос превышает предложение, по этой причине все объекты, находящиеся в настоящее время в стадии реализации могут быть сданы в аренду до завершения строительства.

В 2005-2006 гг. рынок аренды складской недвижимости будет продолжать расти. В особенности предполагается существенный рост спроса на помещения класса А и А-. Москва по-прежнему играет доминирующую роль делового центра страны, хотя многие девелоперы стремятся развивать бизнес в других регионах Российской Федерации.

Спрос на качественные помещения значительно обгоняет имеющийся объем. В 2004 году доля свободных площадей помещений класса А, по данным сотрудников фирмы Blackwood, составляла 0 %, класса В — 3 % и класса С — не более 25%. Основными потребителями складов на данный момент являются логистические операторы, производители товаров народного потребления и продуктов питания и ритейлеры. Сегодняшний спрос специалисты оценивают на уровне 1,5 млн. кв. м. В целом, по данным аналитиков компании Knight Frank, объем спроса (с учетом потенциального и скрытого) составляет не менее 4,5 млн. кв. м.

Всего в настоящее время насчитывается около 1,5 млн. кв. м качественных площадей. Объем предложения складских помещений класса А составил около 700 тыс. кв. м, класса В — 900 тыс. кв. м, класса С — около 200 тыс. кв. м. При этом предложение в 2004 году увеличилось всего лишь на 250–350 тыс. кв. м вместо запланированных 500–600 тыс. кв. м.



Рис. 1. Спрос на складские помещения (распределение по сегментам рынка)

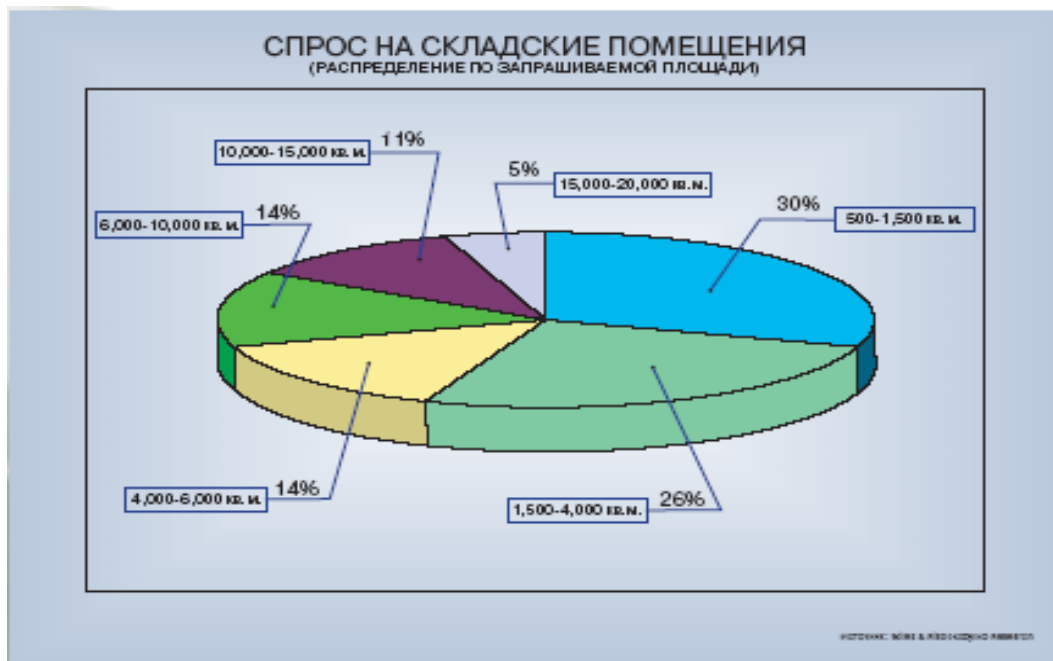


Рис. 2. Спрос на складские помещения (распределение по запрашиваемой площади)

В 2005 году, когда ожидается запуск крупных девелоперских проектов, общая площадь современных складских помещений может увеличиться до 1,2–1,3 млн. кв. м.

Хотя предложение складских помещений России растет, уровень цен остается одним из самых высоких в Европе. Так, например, цена за квадратный метр в Европе составляет около \$65 – 90 год. Те же самые площади в Москве могут стоить \$140 – 170. На данный момент, только лондонские ставки выше, чем в Москве. Такие высокие ставки не всегда гарантируют соблюдение международных стандартов. Это является причиной того, что многие западные экспортеры предпочитают хранить свой товар за рубежом, и, каждый раз

продавая определенное количество продукции, позволяют своим российским импортерам / партнерам решать вопросы, связанные с дистрибуцией таможней.

Обзор рынка складской недвижимости по федеральным округам

Центральный ФО. Рынок складских помещений замер в ожидании роста благосостояния округа. Складские помещения здесь представлены в основном старыми производственными площадями, причем не только на окраинах, но и в исторических центрах. Под складские помещения также используются продовольственные базы, заводы, ангары и даже гаражи – обанкротившихся производственных предприятий и пустующих промзон достаточно для того, чтобы в ближайшие несколько лет вопрос о нехватке помещений под складское хранение не вставал. Что же касается уровня предоставляемых складов, то, по мнению местных риелтеров, местных игроков рынка он вполне устраивает. Если же говорить о крупных западных компаниях и отечественных сетевиках, то с приходом на региональный рынок им приходится собственными силами решать все вопросы логистики.

Северо-Западный ФО. Санкт-Петербург, являясь главными морскими воротами России, обладает благоприятным местоположением для девелопмента современных логистических комплексов, складской и индустриальной недвижимости. Тем не менее, в Петербурге уже давно ощущается дефицит качественных складских площадей.

По данным компании Jones Lang LaSalle, на рынке складской недвижимости Петербурга к классу А относятся 100-150 тыс. кв. м площадей (2% от общего объема предложения на рынке), построенных по схеме built-to-suit. Еще порядка 200 тыс. кв. м складских комплексов (4% от общего объема предложения), по данным Colliers International и Jones LangLaSalle, можно классифицировать как класс В и В-.

На сегодняшний день стоимость аренды склада в профессионально оснащенных комплексах достигает, по разным оценкам \$100-140 за 1 кв. м в год. Стоимость аренды теплых складов составляет \$50- 70 за кв.м в год. Неотапливаемые помещения сдаются в аренду по цене \$12-45 за 1 кв. м.

Южный ФО. Существенно влияет на развитие складского рынка Южного федерального округа наличие в нем крупных морских портов на Черном, Азовском и Каспийском морях. Среди них – Туапсе, Астрахань, Махачкала, Азов и крупнейший по грузообороту российский порт Новороссийск. Он стал резиденцией для крупнейших транспортных компаний мира – Barwill, Laroute, SGS, Petrak, The Kerria Group.

Уфа и Пермь рассматриваются, как перспективные регионы компаниями ИКЕА и «Перекресток». Кроме того, город Пермь привлекателен для таких операторов, как Spar,

«Снежная Королева», «М.Видео». В Уфе свои магазины планируют открыть «Рамстор», МЕТРО, «Мир».

В обоих городах участники рынка отмечают нехватку складских помещений. Представители компании MVM оценивают рынок складских помещений в Перми как очень перспективный.

Уральский ФО. Крупнейшими транспортными и логистическими узлами региона являются Екатеринбург и Челябинск. В обоих городах до недавнего времени новых складских помещений не возводилось. Быстрорастущий спрос на складские помещения возмещался в основном за счет высвобождавшихся площадей крупных предприятий, в том числе военно-промышленного комплекса.

Сибирский ФО. Нового производственно-складского строительства в городах Сибири почти не ведется. Но в этом и нет особой необходимости: большое число таких помещений осталось от разорившихся промышленных предприятий. Поэтому реконструировать старое помещение – это гораздо проще, чем строить новое. Складских помещений класса А в Сибири практически нет, а западных компаний, привыкших к высокому уровню сервиса, достаточно много.

Инвестиционный климат российских регионов.

Особенностью России еще до периода ее формирования как государства являлась концентрация населения в крупных городах в сочетании с относительной по сравнению с Западной Европой редкозаселенностью огромных "межгородских" пространств. В настоящее время в городах проживает более трех четвертей населения России. В них сконцентрирована вся научно-техническая и подавляющая часть хозяйственной и финансовой активности. Жизнедеятельность подавляющей массы населения страны происходит не в абстрактных "регионах", а в крупных городах - региональных центрах и крупнейших промышленных субрегиональных центрах.

Крупные города для России - это реальные "точки роста" бизнеса, от ситуации в которых во многом зависит наличие рабочих мест, повышение доходов и благосостояния населения. Поэтому формирование в крупных городах благоприятного предпринимательского климата является главным фактором экономического роста, социальной и политической стабильности в обществе.

Очевидно, что чем крупнее город и чем выше его административный статус, тем он более притягателен для экономики и населения, тем в более полной мере формируется в нем среда ведения бизнеса, его инфраструктура, которая, является дополнительным фактором развития предпринимательской и инвестиционной активности. В свою очередь, от развития предпринимательства (бизнеса) зависит создание рабочих мест и повышение

доходов и благосостояния населения, более активное вовлечение их денежных средств в систему межрегионального финансового обмена.

В таблице 2 представлен рейтинг инвестиционной привлекательности городов России, составленный с учетом множества факторов:

- численность населения, прирост населения, доля пожилого населения;
- среднедушевой доход и товарооборот;
- количество площади, приходящейся на одного человека;
- ввод в действие зданий жилого и нежилого назначения.

Рейтинг инвестиционной привлекательности городов РФ

Таблица 2

Город	Рейтинг (условные баллы)
1-я группа	
Москва	14 524,18
Тюмень	5 382,29
Санкт-Петербург	4 567,49
Казань	3 331,64
Уфа	3 175,46
Набережные Челны	3 125,75
Краснодар	3 013,26
Ростов-на-Дону	2 604,93
Самара	2 551,07
Екатеринбург	2 429,04
Тольятти	2 393,29
2-я группа	
Челябинск	2 205,51
Красноярск	2 135,63
Нижний Новгород	2 092,61
Пермь	1 940,12
Новокузнецк	1 832,13
Новосибирск	1 827,31
Воронеж	1 810,52
Волгоград	1 772,34
Саратов	1 748,96
Астрахань	1 667,40
Омск	1 630,15
3-я группа	
Хабаровск	1 499,23
Липецк	1 479,08
Оренбург	1 418,43
Иркутск	1 347,62
Ярославль	1 346,68
Ижевск	1 300,08
Рязань	1 213,74
Ульяновск	1 187,41
Владивосток	1 158,69
Пенза	1 099,53
Барнаул	913,45

Журнал «Эксперт» ежегодно печатает рейтинг инвестиционного климата российских регионов (рис. 3).

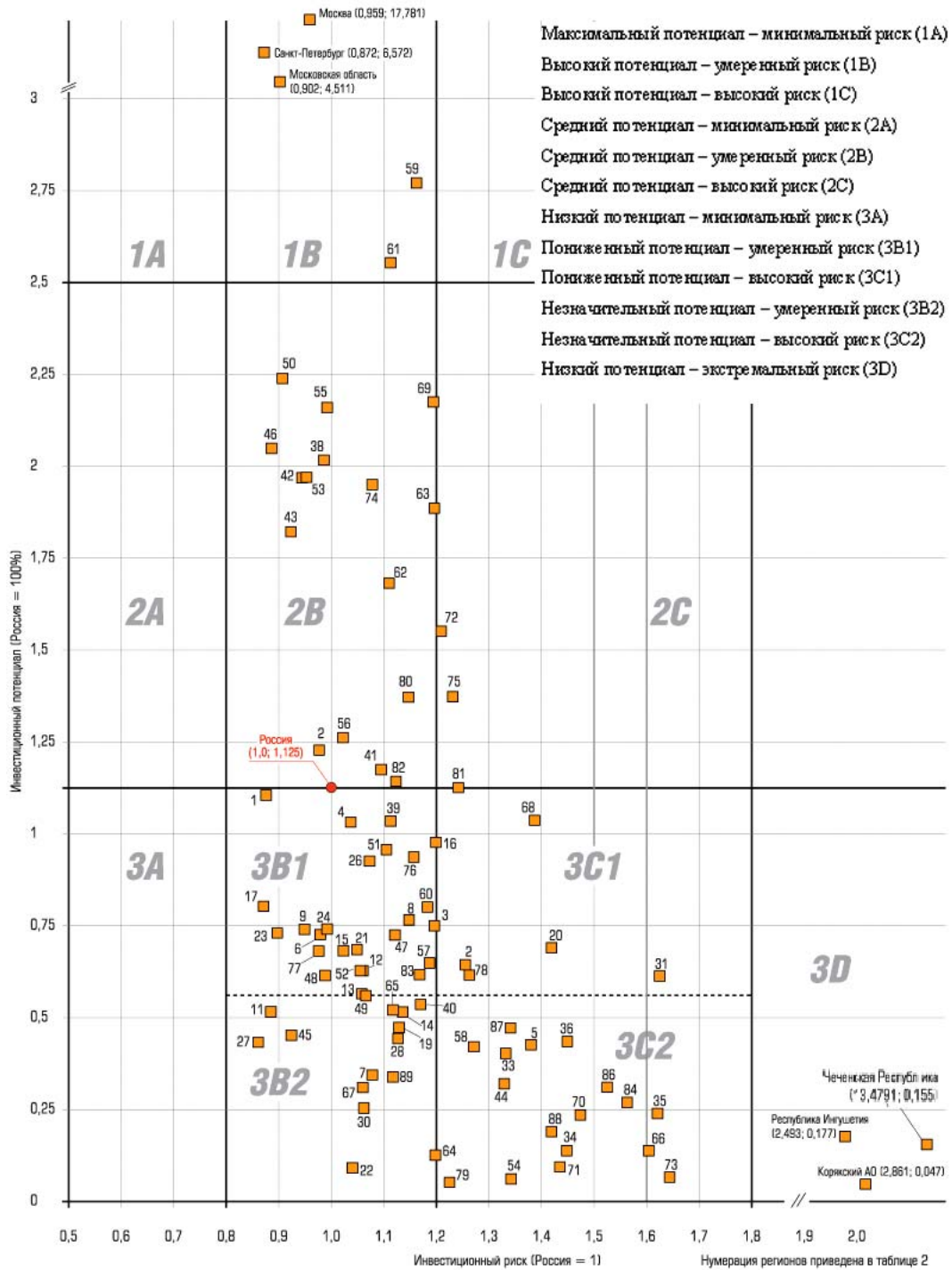


Рис. 3. Инвестиционный климат российских регионов в 2003-2004 гг.

Стоимость строительства

Стоимость строительства одноэтажного складского здания (общестроительные работы, внутренние инженерные сети) составляет примерно 300-600 долл. США без НДС за кв. м.

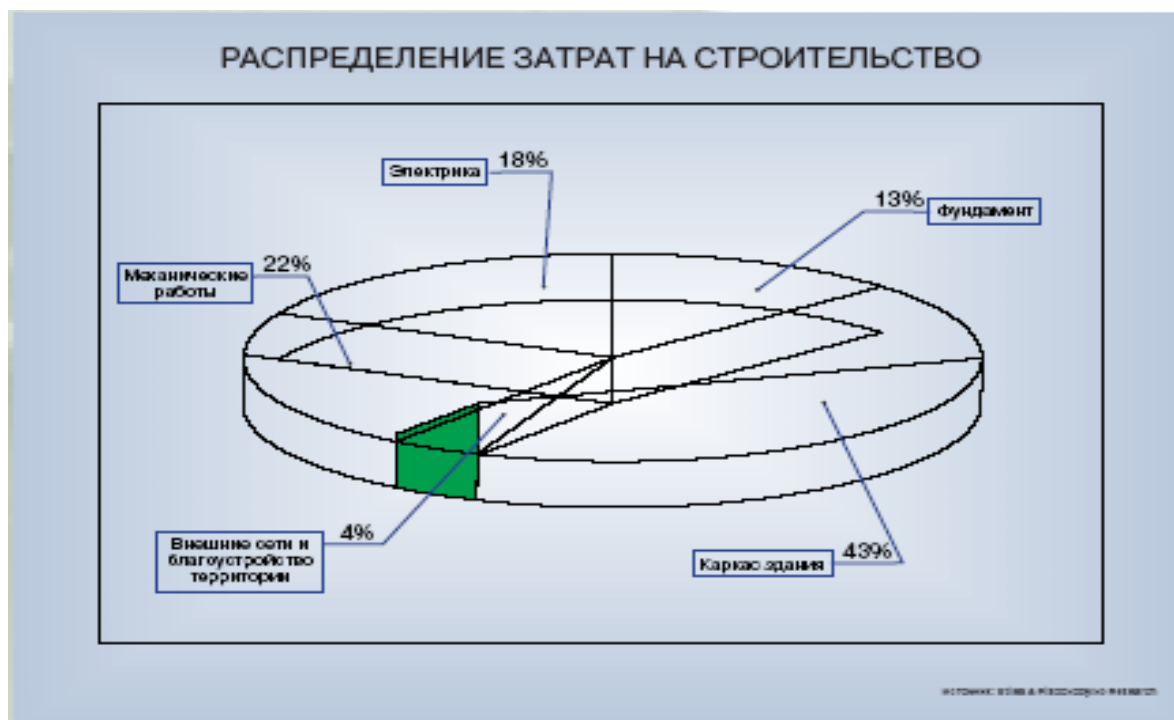


Рис. 4. Распределение затрат на строительство

Расчет производился на примере строительства промышленного одноэтажного здания общей площадью 10 000 кв. м. с высотой потолков 10 метров и шагом колонн 12x18 м. Стоимость земли, финансирования, получения предварительных согласований, приобретения оборудования, подключения к внешним инженерным коммуникациям, работ по подготовке площадки, проектирования, управления проектом и налоги не включены в указанный выше график стоимости строительства.

Рынок логистики

Отличие логистического подхода от традиционного заключается в интеграции (технической, технологической, информационной и экономической) отдельных звеньев материалопроводящей цепи в единую систему сквозного управления материальными и информационными потоками с целью достижения желаемого результата с минимальными затратами времени и ресурсов. Основную задачу логистического центра можно сформулировать как повышение согласованности работы разных видов транспорта в организации смешанных и интермодальных перевозок; надлежащая организация комплексного транспортного обслуживания клиентов; расширение видов оказываемых услуг и повышение их качества. Помимо этого, специалисты логистического центра

должны непрерывно работать в направлении привлечения дополнительных объемов перевозок транзитных грузов; сокращения времени их доставки из-за уменьшения простоев на пунктах перевалки грузов на другие виды транспорта и на пограничных переходах; расширения международного сотрудничества. Основные функции логистического центра должны обеспечить реализацию новых видов услуг и удовлетворение повышенных требований пользователей транспортных услуг к комплексности и качеству обслуживания.

Рынок логистического аутсорсинга остается малоисследованным, в отличие от стран Европы, Азии, США, Канады и других стран, где в области логистики существует тенденция передачи части или всех логистических функций «третьей стороне», и аутсорсингом логистических услуг пользуются подавляющее большинство предприятий. «Третьей стороной» в данных взаимоотношениях являются провайдеры логистических услуг (ПЛУ) или 3PL провайдеры (3PL's).

Сочетание эффективности применения инструментов логистики и тенденции концентрации предприятий на основных видах деятельности («ключевой компетенции») дает широкие возможности для развития рынка логистического аутсорсинга и специализированных логистических посредников.

Концепция логистического аутсорсинга заключается в отсутствии необходимости использования собственных ресурсов для организации логистических операций, которые фирма может доверить внешнему партнеру.

Логистические провайдеры (ЛП), они же провайдеры логистических услуг (ПЛУ), они же 3PL провайдеры (Logistic Service Providers — LSPs, 3PLs, TPLs) — коммерческие организации, осуществляющие оказание услуг в сфере логистики, выполняющие отдельные операции или комплексные логистические функции (складирование, транспортировка, управление заказами, физическое распределение и пр.), а также осуществляющие интегрированное управление логистическими цепочками предприятия-клиента.

Национальный логистический парк — новая для России форма организации складских терминалов. В России есть просто качественные склады, но отличительная особенность парка в том, что здесь гарантировано не только ответственное хранение, но и максимально полный комплекс логистических услуг, позволяющий проводить обработку любых сложных грузов вплоть до формирования готовых для продажи единиц товара.

Можно выделить пять основных типов логистических провайдеров (табл. 3).

Таблица 3

<i>Типы логистических провайдеров</i>	<i>Основные услуги</i>	<i>Примеры компаний</i>
Провайдеры по транспортировке (на основе компаний-перевозчиков), владеющие реальными активами	Логистика «размещения» (dedicated logistics) ¹ . Транспортировка, централизованные перевозки, обслуживание, маршрутизация	Schneider, Ryder, Hunt, Danzas ² , TNT ³ , UPS, FedEx, Airborne, DHL ⁴
Провайдеры оптимизации транспортных услуг, не имеющие реальных активов	Интегрированная логистика. Сервисно-ориентированная логистика, сфокусированная на технологии и инжиниринге	CH Robinson, Mark VII ⁵ , Ryder, UPS Worldwide, Menlo, FedEx
Провайдеры складирования, формирующие добавленную стоимость	Интегрированная логистика «размещения». Технологии, складирование и транспортировка	Caliber ⁶ , DSC, Tibbett & Britten, GATX, Exel Logistics, Fiege Group, Menlo
Международные экспедиторы, осуществляющие аутсорсинг логистических функций (не имеющие реальных активов)	Интегрированная логистика с возможностями международного экспедирования.	AEI ⁷ , Circle, MSAS ⁸ , Kintetsu
Провайдеры программного обеспечения	Пакеты логистических программ	Manugistics, I2/ Intertrans, McHugh, Logility, Extricity, Manhattan

Интегрированная логистика фокусируется на планировании и оптимизации части или всей цепи поставки; логистика «размещения» (dedicated logistics) специализируется на предоставлении определенных активов (например, грузовики, склады, менеджеры) каждому потребителю.

Эти компании в свою очередь можно разделить на две основные категории: компании с реальными физическими активами (asset based) и компании, использующие в своей деятельности аутсорсинг (non-asset based).

Согласно исследованиям Armstrong & Associates в 1999 г. более трети доходов приходилось на логистических провайдеров, занятых в сфере предоставления услуг добавленной стоимости в области складирования и на компании по оптимизации транспортировки, не имеющие собственных активов. Графически разделение рынка ПЛУ по типам представлено на рис. 5.



Рис. 5 "Структура рынка логистических провайдеров по типам".

Целесообразность применения логистического аутсорсинга обуславливается, помимо перечисленных ранее общих преимуществ:

- улучшением сервиса;
- повышением гибкости и достижением эффекта синергии;
- недостатком знаний и опыта у компании в области логистики;

Хотя общий процент компаний использующих услуги логистических провайдеров остается примерно постоянным год от года, процент их использования отличается по отраслям промышленности. Наиболее активные пользователи услуг 3PL провайдеров — среди компьютерной промышленности и производства товаров широкого потребления (90% и 85% соответственно). Среди компаний, не так активно пользующихся логистическим аутсорсингом — автомобильная, химическая промышленность и розничная торговля. В этом исследовании от 50% до 60% фирм этих отраслей используют услуги логистических провайдеров.

Логистические функции, предоставляемые провайдерами

Таблица 4

Логистические функции	Процент использования			
	1998 г.	1999 г.	2000 г.	2001 г.
Прямая транспортировка	63%	68%	49%	61%
Управление складированием	46%	44%	56%	59%
Консолидация отправок	43%	40%	43%	49%
Экспедирование			44%	45%
Оформление платежей за перевозки			43%	53%
Сопровождение грузов				33%
Услуги таможенного брокера			40%	41%
Проектирование информационных систем				8%
Выбор информационного обеспечения				8%
Обеспечение функционирования информационных систем				20%
Выбор перевозчиков	32%	33%	29%	43%
Переговоры о тарифах	26%	24%	29%	37%
Возврат товара	25%	16%	21%	25%
Управление автотранспортом	25%	18%	21%	20%
Переупаковка, маркировка	19%	27%	21%	25%
Контрактное производство			16%	10%
Управление выполнением заказов	17%	16%	24%	33%
Консолидация отправок	11%	11%	8%	10%
Управление запасами	6%	7%	10%	4%
Управление процедурами заказов	5%	9%	5%	8%
Обеспечение запчастями	5%	11%	2%	10%
Консультационные услуги		37%	30%	25%
Снабжение материалами				4%

Из складывающегося процентного отношения можно сделать вывод, что существует тенденция передавать в аутсорсинг стратегически важные логистические функции (активности) и активности, ориентированные на покупателя, а также функции, в значительной мере связанные с информационными технологиями. Исследования предыдущего года определяли эти логистические активности, как наиболее перспективные.

Совершенствование технологий за последние пять лет изменили подход компаний к проектированию своих цепей поставки и увеличили ожидания потребителей от логистических провайдеров аутсорсинга. Эти изменения создали беспрецедентные возможности для ПЛУ, которые могут управлять информацией о цепях поставок также эффективно, как они изначально управляли физическими активами.

Изменения в подходе к управлению логистическими цепочками повлияли на ПЛУ в следующих направлениях:

Увеличение ожиданий потребителей и их клиентов. Ожидания от логистических провайдеров аутсорсинга значительно изменились за последние годы. Первоначально клиенты рассматривали логистику как услугу, которая помогает им доставить «нужный продукт в нужное место в нужное время». Однако сегодня клиенты хотят использовать свои логистические цепи для более полного удовлетворения потребностей своих потребителей и получения конкурентных преимуществ. Фактически логистические провайдеры стали продолжением тех предприятий, которые они обслуживают, поэтому клиенты ожидают индивидуализации логистических процессов для того, чтобы соответствовать требованиям покупателей. Такая индивидуализация ведет к увеличению стоимости обслуживания клиентов для логистического провайдера.

Увеличение комплексности логистических услуг. Клиентам нужно, чтобы логистические провайдеры могли управлять возрастающим числом каналов распределения, быстрым ростом ассортимента и могли предоставлять услуги на новых географических рынках.

Увеличение комплексности логистических цепей. Логистические цепи становятся все более сложными. Конечные потребители требуют присутствия компании на глобальных рынках, увеличивающегося ассортимента товаров, частого появления новых продуктов и высокой доли индивидуализации. В результате, логистические провайдеры должны обрабатывать заказы, поступающие через различные новые каналы продаж (электронная коммерция, электронные логистические системы, торговые интернет-биржи), поддерживая также традиционные логистические каналы (ERP системы, обмен по протоколу EDI, клиентоориентированные системы управления заказами). Интернет открыл возможность создавать прямые каналы дистрибуции между производителем и потребителем. В связи с этим, логистическим провайдерам необходимо поддерживать транзитные поставки потребителям, помимо обслуживания партий грузов, предназначенных для других дистрибутивных каналов и грузов, поступающих от поставщика.

Увеличение спроса на «индивидуальный подход». Клиенты рассматривают логистических провайдеров как продолжение своей организации и ожидают от них предоставления услуг в соответствии с их специфическими требованиями.

Желание более эффективного управления запасами. Для более эффективного контроля запасов, клиенты хотят, чтобы ПЛУ предоставляли такие виды услуг, как: управление запасами клиента, управление запасами поставщика, прямая транспортировка и пр.

Обмен информацией в режиме реального времени. Сегодня обмен информацией в реальном времени становится нормой, и потому клиенты ожидают от своих логистических партнеров предоставления оперативной и достоверной информации для себя и для своих клиентов.

Более тесное сотрудничество с партнерами логистической цепи. Логистические провайдеры должны обладать достаточными знаниями и техническими возможностями для успешной работы с различными партнерами и возможностями предложения новых услуг и сокращения затрат.

Эти тенденции во многом изменили первоначальное назначение 3PL провайдеров, как логистических посредников, выполняющих одну или небольшое число логистических функций компании-клиента.

Таким образом, на основе вышеприведенных тенденций, можно сделать вывод, что у рынка логистики, и, в частности, у логистического аутсорсинга есть мощный потенциал для развития как за рубежом, так и в России. Процессы глобализации, интеграции и кооперации, а также возрастающие запросы потребителей побуждают компании, которые хотят быть конкурентоспособными на рынке, применять логистический подход к построению своего бизнеса, а также использовать в своей деятельности такой инструмент, как логистический аутсорсинг.

4. ИНВЕСТИЦИОННЫЙ ПЛАН

Основные технические характеристики объектов.

Для Москвы:

- 3 земельных участка по 15 га каждый по Горьковскому направлению, в районе г. Мытищи и Домодедово (аренда на 49 лет с возможностью последующего выкупа). Средняя стоимость*) 1 га земельных участков на данных направлениях составляет 350 000 долларов США;
- логистические центры класса «А» общей площадью 30 000 кв. м каждый, в том числе: офисные помещения площадью 4 000 кв. м класса «В», вспомогательные технические помещения площадью 2 000 кв. м.

Для Санкт-Петербурга:

- 2 земельных участка по 15 га каждый. Средняя стоимость*) 1 га – 200 000 долларов США;

- логистические центры класса «А» общей площадью 30 000 кв. м, в том числе:
 - офисные помещения площадью 4 000 кв. м класса «В»,
 - вспомогательные технические помещения площадью 2 000 кв. м.

Для других городов:

- для каждого центра земельный участок площадью 10 га. Средняя стоимость*) 1 га по всем городам – 150 000 долларов США;
- логистические центры класса «А»:
 - общей площадью 20 000 кв. м (Тюмень, Казань, Уфа), в том числе: офисные помещения площадью 2 500 кв. м класса «В», вспомогательные технические помещения площадью 1 500 кв. м;
 - общей площадью 15 000 кв. м (Набережные Челны, Краснодар, Ростов-на-Дону, Самара, Екатеринбург, Тольятти, Волгоград, Пермь), в том числе: офисные помещения площадью 2 000 кв. м класса «В», вспомогательные технические помещения площадью 1 000 кв. м.

*) средняя стоимость определялась на основе исследования рынка продажи земельных участков, сопоставимых по площади, в каждом городе, а так же по данным «Swiss Realty Group».

Для расчета **стоимости строительства** было проведено маркетинговое исследование среди фирм, занимающихся строительством, а также была использована информация Knight Frank. В результате исследования средняя стоимость строительства 1 м² складских комплексов класса «А», составляет (с учетом стоимости стройматериалов, заработной платы рабочих, стоимости эксплуатации строительных машин):

- для Москвы – 500 долларов США;
- для Санкт-Петербурга – 450 долларов США;
- для Тюмени – 400 долларов США;
- для Казани, Набережных Челнов, Краснодара, Ростова-на-Дону, Самары и Тольятти – 350 долларов США;
- для Уфы и Екатеринбурга – 320 долларов США;
- для Волгограда – 340 долларов США;
- для Перми – 330 долларов США.

Благоустройство территории.

Для складских терминалов высокого класса необходимо наличие площадок для отстоя большегрузных автомобилей, парковки легковых автомобилей и для маневрирования большегрузных автомобилей, а также наличие ж/д ветки. Обычно площадь

асфальтирования прилегающего участка равна площади застройки. Также, необходимо соорудить подъездных дорог. Предполагается, что терминалы будут находиться в непосредственной близости от автомобильных дорог, поэтому в расчетах протяженность сооружаемых подъездных дорог принимается равной по 1 км (при ширине 10 м) для каждого терминала. Протяженность ж/д ветки также принимается равной 1 км.

Стоимость асфальтирования 1 кв. м дорог и прилегающей территории была взята из сборника РСС 2005 и для различных городов составляет: от 695 рублей для Ростова-на-Дону до 1 376 рублей для Тюмени.

Стоимость сооружения 1 км **железнодорожной ветки** (включает все необходимые работы) была взята из сб. УПВС № 19, таблицы 1, 3, 7 и составляет, с учетом пересчета из 1969 г. в настоящее время, 145 120 долларов США.

Кроме того, на участке предполагается наличие следующих **коммуникаций**:

- система связи, оптоволоконно, другие виды связи;
- водопровод, канализация, электрификация, газоснабжение, теплоснабжение.

В результате исследований стоимость подведения и подключения коммуникаций составит (из расчета, что протяженность составит не более 500 м) для Москвы 115 долларов США на 1 м, для Санкт-Петербурга – 100 долларов США, для городов – миллионщиков – по 82,5 доллара США за 1 м.

Стоимость необходимого **оборудования** (стеллажи, погрузочно-разгрузочное оборудование и т.д.) рассчитывалась исходя из анализа аналогичных проектов строительства складских комплексов. Для комплексов класса «А» объем средств на закупку необходимого объема оборудования рассчитывался исходя из пропорции – 100 долларов США на 1 кв. м площади складских помещений. Площадь складских помещений для Москвы и Санкт-Петербурга составляет 24 000 кв. м, для Тюмени, Казани и Уфы – 16 000 кв. м, для остальных городов – 12 000 кв. м.

Стоимость **программного обеспечения** составляет по 1 млн. долларов США для каждого комплекса в Москве и Санкт-Петербурге и по 500 тыс. долларов США для каждого комплекса в городах – миллионщиках.

Для офисов класса «В» объем средств на закупку необходимого объема **мебели и оргтехники** рассчитывался исходя из пропорции – 100 долларов США на 1 кв. м площади офисных помещений. Площадь офисных помещений для Москвы и Санкт-Петербурга составляет 4 000 кв. м, для Тюмени, Казани и Уфы – 2 500 кв. м, для остальных городов – 2 000 кв. м.

Основной **транспортной** составляющей в ЛЦ должен стать Центр экспедиции и перевозок, в основе автомобильного парка должны быть автомобили типа «Бычок», «Газель» с объемом перевозимого груза 15-20 куб. м и весом 3-5 тонн, а также автомобили с объемом перевозимого груза 30-50 куб. м и весом до 10 тонн. Для каждого комплекса предполагается приобретение по 5 автомобилей типа «Бычок», «Газель» и «ЗИЛ». Для создания такого автомобильного парка объем инвестиций должен составить не менее 180 тыс. долларов США для каждого объекта.

Так как около 10-15% площади склада будет составлять склад с охлажденным температурным режимом, обеспечивающим хранение при средних от 0 до +10 градусов и низких температурах до – 25 градусов при температуре окружающего воздуха до +40 градусов, необходима закупка **холодильного оборудования**. В результате исследования рынка стоимость необходимого оборудования берется из расчета 350 долларов США на 1 кв. м данного склада. Для Москвы и Санкт-Петербурга площадь склада с охлажденным температурным режимом составит 3 600 кв. м, для Тюмени, Казани и Уфы – 1 600 кв. м, для остальных городов – 1 200 кв. м.

В таблице 5 отражены основные этапы реализации проекта.

Таблица 5

Наименование этапа	Длительность	Дата начала	Дата окончания	Стоимость, \$
Строительство складских комплексов (Москва, С-Петербург)	365	01.01.2006	31.12.2006	72 000 000,00
Строительство складских комплексов (города-миллионщики)	365	01.01.2007	31.12.2007	65 315 294,86
Приобретение земельных участков (Москва, С-Петербург)	1	01.01.2006	01.01.2006	21 750 000,00
Приобретение земельных участков (города-миллионщики)	1	01.01.2007	01.01.2007	16 500 000,00
Благоустройство территории (Москва, С-Петербург)	92	01.10.2006	31.12.2006	6 872 000,00
Благоустройство территории (города-миллионщики)	92	01.10.2007	31.12.2007	11 298 924,51
Подвод и подключение коммуникаций (Москва, С-Петербург)	92	01.10.2006	31.12.2006	272 500,00
Подвод и подключение коммуникаций (города-миллионщики)	92	01.10.2007	31.12.2007	491 269,36
Закупка оборудования (Москва, С-Петербург)	61	01.11.2006	31.12.2006	12 000 000,00
Закупка оборудования (города-миллионщики)	61	01.11.2007	31.12.2007	15 652 528,97
Программное обеспечение	92	01.10.2006	31.12.2006	5 000 000,00
Программное обеспечение (города-миллионщики)	92	01.10.2007	31.12.2007	5 954 780,07
Оргтехника, мебель и пр.	92	01.10.2006	31.12.2006	2 000 000,00
Оргтехника, мебель и пр.	92	01.10.2007	31.12.2007	2 544 315,12
Транспорт (Москва, С-Петербург)	61	01.11.2006	31.12.2006	900 000,00
Транспорт (города-миллионщики)	61	01.11.2007	31.12.2007	2 152 222,73
Холодильные установки	61	01.11.2006	31.12.2006	6 300 000,00
Холодильные установки (города-миллионщики)	61	01.11.2007	31.12.2007	5 434 905,89
Непредвиденные расходы	730	01.01.2006	31.12.2007	2 045 044,72

5. ПРОИЗВОДСТВЕННЫЙ ПЛАН

Основные источники доходов:

- ответственное хранение товара;
- обработка товара на складах: прием, постановка на хранение, переупаковка, комплектование заказов, паллетирование и выдача заказов;
- транспортные услуги;
- офисы, сдаваемые в аренду.

Начало эксплуатации комплексов первой очереди – 01.01.2007 г., второй очереди – 01.01.2008 г. В первый год эксплуатации заполняемость складских помещений по всем городам принимается в размере 75% от общей площади склада, в последующие периоды – 100%. Это связано с тем, что договора на складские услуги заключаются на достаточно продолжительный период, поэтому простоя площадей удастся избежать.

90% офисных помещений предполагается сдавать в аренду.

Расчет объема погрузочно-разгрузочных работ определяется следующим образом. Исходя из практики, можно выделить 4 основные категории клиентов:

- 1-ая категория осуществляет «движение» всего объема груза 1 раз в 3 месяца;
- 2-ая категория осуществляет «движение» всего объема груза 1 раз в 2 месяца;
- 3-я категория осуществляет «движение» всего объема груза 1 раз в месяц;
- 4 категория осуществляет «движение» всего объема груза 3 раза в месяц.

Условно принимается, что каждая категория клиентов занимает $\frac{1}{4}$ складских площадей.

Предполагается, что ежедневная загруженность автомобильного парка составляет $\frac{2}{3}$.

Планируется, что большая часть персонала, будет нанят из числа жителей района. Весь персонал, занятый на определенных работах, имеет соответствующий опыт. Дополнительного обучения персонала не требуется.

Таблица 6

Налоги	Ставка
Налог на прибыль	24%
НДС	18%
Налог на имущество	2,20%
ЕСН	26%
Налог на доходы	13%

Основные налоги, заложенные в расчет и база их начисления, представлены в таблице 6.

В таблице 7 представлена основная исходная информация для расчета доходов по проекту.

Таблица 7

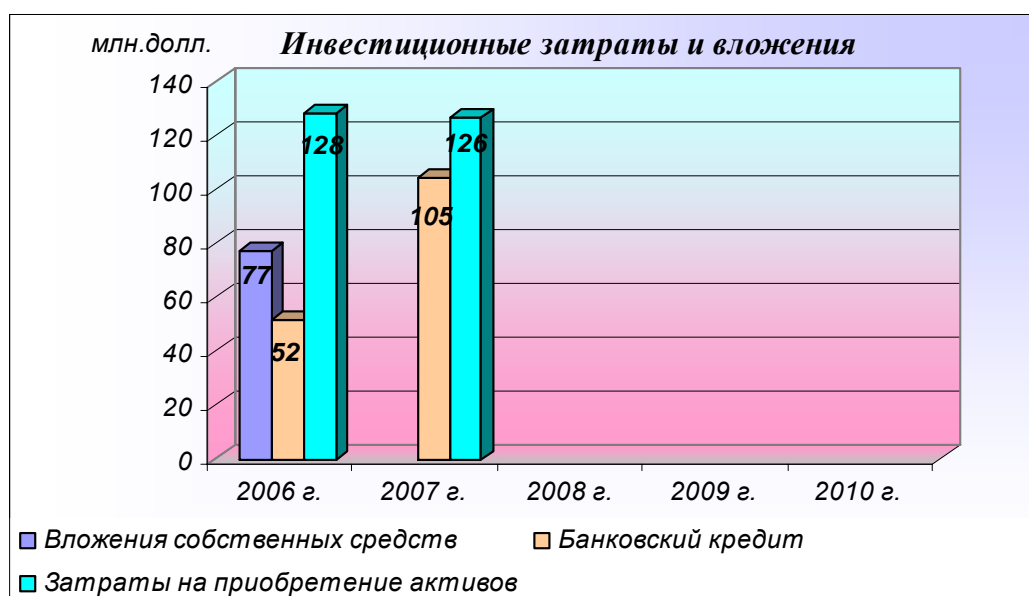
Город	Ставка аренды склада, долл. США/1 пал./сутки	Стоимость погрузочно-разгрузочных работ, 1 палет	Ставка аренды офиса, долл./мес.	Стоимость транспортных услуг, долл./машиночас
Москва	0,35	3,5	300	10
Санкт-Петербург	0,30	3,0	360	
Тюмень	0,35	3,6	360	
Уфа	0,27	3,2	288	
Казань	0,29	3,2	324	
Набережные Челны	0,29	3,2	324	
Краснодар	0,27	3,5	336	
Ростов-на-Дону	0,27	3,5	336	
Самара	0,35	3,6	300	
Екатеринбург	0,35	3,6	360	
Тольятти	0,35	3,6	300	
Волгоград	0,27	3,2	300	
Пермь	0,28	3	288	

В данном бизнес-плане рассматриваются два варианта финансирования проекта:

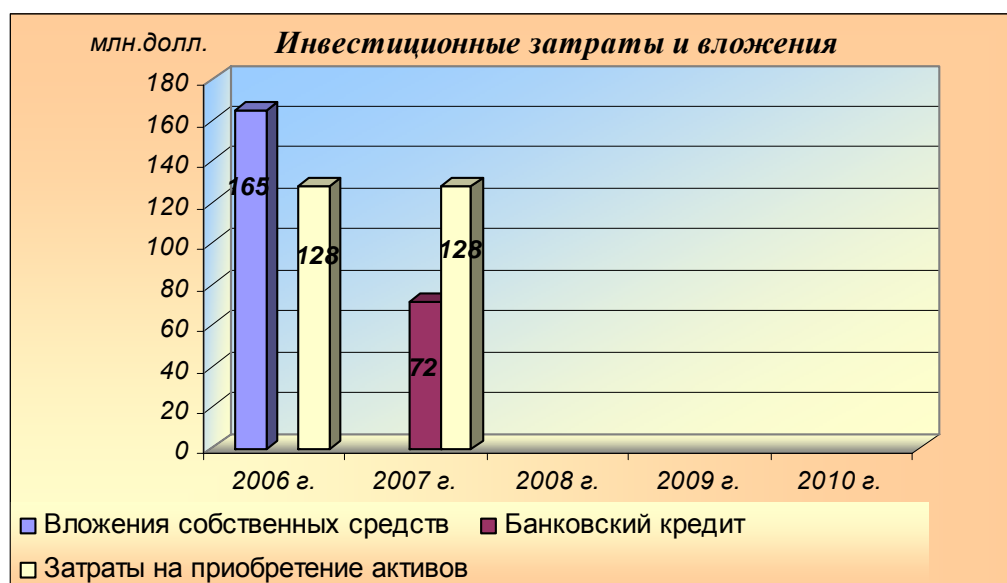
- Вариант 1. 30% необходимых инвестиций – собственные средства инвестора, 70% – привлечение банковского кредита (таблица 8);

Таблица 8

Займы		
дата	сумма	срок
01.10.2006	51 500 000 \$	36 мес.
01.01.2007	47 500 000 \$	24 мес.
01.10.2007	57 000 000 \$	30 мес.
Собственные средства		
01.01.2006	77000000 \$	



- Вариант 2. 70% необходимых инвестиций – собственные средства инвестора, 30% – привлечение банковского кредита.



6. РАСЧЕТ ПОКАЗАТЕЛЕЙ ЭФФЕКТИВНОСТИ ПРОЕКТА

Расчет ставки дисконтирования

Величина ставки дисконтирования отражает масштабы возможного риска, связанного с операциями на рынке недвижимости и деятельностью данного объекта, и учитывает возможность альтернативных вложений капитала.

Коэффициент дисконтирования учитывает как доход (процент) на вложенный капитал, так и возврат капитала.

Ставка дисконтирования строится на базе:

- безрисковой ставки дохода;
- премии за риск;
- премии за низкую ликвидность недвижимости;
- премии за инвестиционный менеджмент.

Безрисковая ставка дохода используется в качестве базовой, к которой добавляются остальные составляющие. Для определения безрисковой ставки использовались данные по ставке дохода по депозитам наиболее надежных банков РФ, которая на момент оценки составляла 7%.

Премия за инвестиционный менеджмент. Чем более рискованны и сложны инвестиции, тем более компетентного управления они требуют.

Премия за охват территории. В различных регионах РФ риск вложения в один и тот

же проект различаются. Например, для Москвы и Санкт-Петербурга риск минимальный, для крупных областных краевых центров риск ниже, чем для небольших городов. Одним из ключевых параметров для определения уровня данного риска является инвестиционная привлекательность городов и регионов.

Премия за структуру и источники капитала. Премия, учитывающая узость набора источников финансирования и долю заемного капитала в совокупном капитале.

Премия за уровень и прогнозирование прибылей. Для успешного развития бизнеса важное значение имеет способность компании генерировать прибыль. Чем выше прибыль по сравнению со среднеотраслевыми значениями, тем более привлекательна компания для инвестора. Однако, высоких прибылей не всегда достаточно для привлекательности. Не меньше высокой рентабельности инвесторы ценят стабильность дохода, возможность спрогнозировать его заранее. Если компания отвечает и этому требованию, то инвестор не нуждается в дополнительных стимулах для приобретения компании в виде премии за риск.

Таким образом, ставка дисконтирования составляет:

Таблица 9

Наименование инвестиционного актива	Ставка % годовых	
	Вариант 1	Вариант 2
Безрисковая ставка дохода	7,0	7,0
Суммарные риски инвесторов, в том числе:	11,5	11,0
Инвестиционный менеджмент	3,0	3,0
Охват территории	2,5	2,5
Структура и источники капитала	3	2,5
Уровень и прогнозирование прибылей	3,0	3,0
<i>ИТОГО минимальные требования к доходности инвестиций</i>	<i>18,5</i>	<i>18,0</i>

В таблицах 10а), 10б), 11а), 11б), 12а), 12б) отражены ежемесячно финансовые результаты проекта.

Таблицы 10а) 10б) – Отчет о прибылях и убытках для Варианта 1 и Варианта 2 соответственно.

Таблицы 11а) 11б) – Отчет о движении денежных средств (Кэш-фло) для Варианта 1 и Варианта 2 соответственно.

Таблицы 12а) и 12б) – Основные финансовые показатели для Варианта 1 и Варианта 2 соответственно.

Прибыль до выплаты налога	10 602 248	11 050 654	11 508 395	12 391 467	18 571 153	19 404 194	20 309 318	21 725 768
Прибыль от курсовой разницы								
Налогооблагаемая прибыль	10 602 248	11 050 654	11 508 395	12 391 467	18 571 153	19 404 194	20 309 318	21 725 768
Налог на прибыль	2 544 540	2 652 157	2 762 014	2 973 952	4 457 077	4 657 007	4 874 236	5 214 184
Чистая прибыль	8 057 708	8 398 496	8 746 379	9 417 514	14 114 076	14 747 188	15 435 081	16 511 583

Наименование показателя	1кв. 2010г.	2кв. 2010г.	3кв. 2010г.	4кв. 2010г.
Валовой объем продаж	40 829 075	41 525 558	42 233 923	42 954 371
Чистый объем продаж	40 829 075	41 525 558	42 233 923	42 954 371
Валовая прибыль	40 829 075	41 525 558	42 233 923	42 954 371
Налог на имущество	1 062 701	1 042 929	1 023 159	1 003 387
Производственные издержки	10 097 998	10 270 255	10 445 450	10 623 634
Зарплата административного персонала	2 883 546	2 932 734	2 982 763	3 033 644
Суммарные постоянные издержки	12 981 542	13 202 989	13 428 213	13 657 279
Амортизация	3 594 732	3 594 732	3 594 732	3 594 732
Проценты по кредитам	374 063			
Суммарные непроизводственные издержки	3 968 796	3 594 732	3 594 732	3 594 732
Другие доходы				
Другие издержки				
Прибыль до выплаты налога	22 816 036	23 684 907	24 187 820	24 698 974
Прибыль от курсовой разницы				
Налогооблагаемая прибыль	22 816 036	23 684 907	24 187 820	24 698 974
Налог на прибыль	5 475 848	5 684 378	5 805 077	5 927 753
Чистая прибыль	17 340 187	18 000 529	18 382 744	18 771 220

Таблица 10б)

Наименование показателя	1кв. 2006г.	2кв. 2006г.	3кв. 2006г.	4кв. 2006г.	1кв. 2007г.	2кв. 2007г.	3кв. 2007г.	4кв. 2007г.
Валовой объем продаж					11 335 142	11 608 475	11 888 398	12 175 071
Чистый объем продаж					11 335 142	11 608 475	11 888 398	12 175 071
Валовая прибыль					11 335 142	11 608 475	11 888 398	12 175 071
Налог на имущество	119 585	119 466	119 346	312 358	767 382	755 185	742 988	899 899
Производственные издержки					1 409 485	1 443 473	1 478 280	1 513 927
Зарплата административного персонала					1 261 002	1 291 410	1 322 550	1 354 442

Суммарные постоянные издержки					2 670 487	2 734 882	2 800 831	2 868 369
Амортизация	14 500	21 750	21 750	21 750	2 213 018	2 217 679	2 217 679	2 217 679
Проценты по кредитам							1 251 250	1 876 875
Суммарные непроизводственные издержки	14 500	21 750	21 750	21 750	2 213 018	2 217 679	3 468 929	4 094 554
Другие доходы	165 000 000							
Другие издержки	250 000	250 000	250 000	250 000	251 999	258 075	264 299	270 672
Прибыль до выплаты налога	164 615 915	-391 216	-391 096	-584 108	5 432 257	5 642 653	4 611 352	4 041 578
Налогооблагаемая прибыль	164 876 792				5 432 257	5 642 653	4 611 352	4 041 578
Налог на прибыль					1 303 742	1 354 237	1 106 724	969 979
Чистая прибыль	164 615 915	-391 216	-391 096	-584 108	4 128 515	4 288 416	3 504 628	3 071 599

Наименование показателя	1кв. 2008г.	2кв. 2008г.	3кв. 2008г.	4кв. 2008г.	1кв. 2009г.	2кв. 2009г.	3кв. 2009г.	4кв. 2009г.
Валовой объем продаж	30 726 413	31 395 578	32 079 317	32 777 946	37 834 134	38 569 121	39 318 386	40 082 206
Чистый объем продаж	30 726 413	31 395 578	32 079 317	32 777 946	37 834 134	38 569 121	39 318 386	40 082 206
Валовая прибыль	30 726 413	31 395 578	32 079 317	32 777 946	37 834 134	38 569 121	39 318 386	40 082 206
Налог на имущество	1 220 869	1 201 098	1 181 327	1 161 556	1 141 785	1 122 014	1 102 243	1 082 472
Производственные издержки	8 591 285	8 778 387	8 969 565	9 164 905	9 357 278	9 539 058	9 724 369	9 913 280
Зарплата административного персонала	2 453 294	2 506 722	2 561 314	2 617 095	2 672 028	2 723 936	2 776 853	2 830 798
Суммарные постоянные издержки	11 044 579	11 285 110	11 530 879	11 782 000	12 029 306	12 262 994	12 501 222	12 744 077
Амортизация	3 594 733	3 594 733	3 594 733	3 594 733	3 594 733	3 594 733	3 594 733	3 594 733
Проценты по кредитам	1 876 875	1 876 875	1 787 500	1 519 375	1 251 250	983 125	715 000	446 875
Суммарные непроизводственные издержки	5 471 608	5 471 608	5 382 233	5 114 108	4 845 983	4 577 858	4 309 733	4 041 608
Другие доходы								
Другие издержки								
Прибыль до выплаты налога	12 989 358	13 437 763	13 984 879	14 720 282	19 817 061	20 606 255	21 405 189	22 214 050
Налогооблагаемая прибыль	12 989 358	13 437 763	13 984 879	14 720 282	19 817 061	20 606 255	21 405 189	22 214 050
Налог на прибыль	3 117 446	3 225 063	3 356 371	3 532 868	4 756 095	4 945 501	5 137 245	5 331 372
Чистая прибыль	9 871 912	10 212 700	10 628 508	11 187 415	15 060 966	15 660 754	16 267 943	16 882 678

Выплаты процентов по займам					2 260 781	2 767 734	2 767 734	4 263 984
Кэш-фло от финансовой деятельности				51 500 000	45 239 219	-2 767 734	-2 767 734	52 736 016
Баланс наличности на начало периода	92 250 000	92 510 830	37 402 314	61 549 656	53 911 593	56 523 842	23 379 958	68 249 128
Баланс наличности на конец периода	129 250 000	74 141 245	19 032 848	61 335 811	76 245 114	46 146 960	11 451 429	68 308 205

Наименование показателя	1кв. 2008г.	2кв. 2008г.	3кв. 2008г.	4кв. 2008г.	1кв. 2009г.	2кв. 2009г.	3кв. 2009г.	4кв. 2009г.
Поступления от продаж	36 257 168	37 046 782	37 853 594	38 677 976	44 644 278	45 511 563	46 395 695	47 297 004
Общие издержки	10 137 716	10 358 497	10 584 086	10 814 589	11 041 588	11 256 088	11 474 755	11 697 670
Затраты на персонал	1 764 960	1 803 398	1 842 671	1 882 802	1 922 322	1 959 666	1 997 736	2 036 545
Суммарные постоянные издержки	11 902 675	12 161 894	12 426 759	12 697 391	12 963 910	13 215 754	13 472 492	13 734 215
Другие поступления							0	
Налоги	3 384 119	4 540 232	4 644 883	4 777 100	9 819 206	11 688 167	11 985 588	12 396 119
Кэш-фло от операционной деятельности	20 970 373	20 344 657	20 781 953	21 203 488	21 861 162	20 607 642	20 937 615	21 166 670
Затраты на приобретение активов								
Другие издержки подготовительного периода								
Кэш-фло от инвестиционной деятельности								
Займы								
Выплаты в погашение займов				35 634 614	35 634 614	11 884 614	19 009 614	25 336 538
Выплаты процентов по займам	4 263 984	4 263 984	4 263 984	3 848 191	2 497 157	2 185 186	1 810 872	935 157
Кэш-фло от финансовой деятельности	-4 263 984	-4 263 984	-4 263 984	-39 482 805	-38 131 771	-14 069 800	-20 820 486	-26 271 695
Баланс наличности на начало периода	16 832 838	65 290 067	113 987 129	152 250 949	53 738 104	49 926 792	70 200 362	54 303 237
Баланс наличности на конец периода	33 539 227	81 370 739	130 505 097	133 971 629	37 467 493	56 464 632	70 317 491	49 198 212

Наименование показателя	1кв. 2010г.	2кв. 2010г.	3кв. 2010г.	4кв. 2010г.
Поступления от продаж	48 178 308	49 000 159	46 395 695	50 686 158
Общие издержки	11 915 637	12 118 901	11 474 755	12 535 889
Затраты на персонал	2 074 493	2 109 881	1 997 736	2 182 478
Суммарные постоянные издержки	13 990 131	14 228 782	13 472 492	14 718 366
Другие поступления				
Налоги	12 780 700	13 109 494	11 985 588	13 547 778
Кэш-фло от операционной деятельности	21 407 477	21 661 885	20 937 615	22 420 015
Затраты на приобретение активов				

Другие издержки подготовительного периода				
Кэш-фло от инвестиционной деятельности				
Займы				
Выплаты в погашение займов	21 375 000	7 125 000	19 009 614	
Выплаты процентов по займам	374 063	0	1 810 872	
Кэш-фло от финансовой деятельности	-21 749 063	-7 125 000	-20 820 486	
Баланс наличности на начало периода	47 723 545	54 577 274	70 200 362	179 308 823
Баланс наличности на конец периода	47 381 960	69 114 158	70 317 491	201 728 838

Таблица 11б)

Наименование показателя	1кв. 2006г.	2кв. 2006г.	3кв. 2006г.	4кв. 2006г.	1кв. 2007г.	2кв. 2007г.	3кв. 2007г.	4кв. 2007г.
Поступления от продаж					13 375 468	13 698 000	14 028 309	14 366 584
Общие издержки					1 663 192	1 703 298	1 744 371	1 786 434
Затраты на персонал					907 196	929 072	951 475	974 419
Суммарные постоянные издержки					2 570 388	2 632 370	2 695 846	2 760 853
Другие поступления	165 000 000							
Налоги		119 585	119 466	119 346	1 530 020	2 951 242	4 224 404	4 019 268
Кэш-фло от операционной деятельности	165 000 000	-119 585	-119 466	-119 346	9 275 060	8 114 388	7 108 060	7 586 463
Затраты на приобретение активов	39 750 000	18 000 000	18 000 000	51 344 500	32 249 927	16 129 716	16 518 663	60 445 935
Другие издержки подготовительного периода	250 000	250 000	250 000	250 000	251 999	258 075	264 299	270 672
Кэш-фло от инвестиционной деятельности	-40 000 000	-18 250 000	-18 250 000	-51 594 500	-32 501 926	-16 387 791	-16 782 962	-60 716 607
Займы							71 500 000	
Выплаты в погашение займов								
Выплаты процентов по займам							1 251 250	1 876 875
Кэш-фло от финансовой деятельности							70 248 750	-1 876 875
Баланс наличности на начало периода		125 000 000	106 630 415	88 260 949	36 547 104	13 320 237	5 046 834	65 620 682
Баланс наличности на конец периода	125 000 000	106 630 415	88 260 949	36 547 104	13 320 237	5 046 834	65 620 682	10 613 663

Наименование показателя	1кв. 2008г.	2кв. 2008г.	3кв. 2008г.	4кв. 2008г.	1кв. 2009г.	2кв. 2009г.	3кв. 2009г.	4кв. 2009г.
Поступления от продаж	36 257 167	37 046 782	37 853 594	38 677 976	44 644 278	45 511 563	46 395 695	47 297 003
Общие издержки	10 137 716	10 358 497	10 584 086	10 814 588	11 041 588	11 256 088	11 474 755	11 697 670
Затраты на персонал	1 764 960	1 803 397	1 842 672	1 882 802	1 922 322	1 959 666	1 997 736	2 036 545
Суммарные постоянные издержки	11 902 676	12 161 894	12 426 758	12 697 390	12 963 911	13 215 755	13 472 491	13 734 215

Другие поступления								
Налоги	3 957 025	5 113 138	5 224 940	5 389 398	10 171 607	11 980 169	12 267 067	12 558 581
Кэш-фло от операционной деятельности	20 397 466	19 771 750	20 201 896	20 591 188	21 508 761	20 315 639	20 656 137	21 004 207
Затраты на приобретение активов								
Другие издержки подготовительного периода								
Кэш-фло от инвестиционной деятельности								
Займы								
Выплаты в погашение займов			6 809 524	10 214 286	10 214 286	10 214 286	10 214 286	10 214 286
Выплаты процентов по займам	1 876 875	1 876 875	1 787 500	1 519 375	1 251 250	983 125	715 000	446 875
Кэш-фло от финансовой деятельности	-1 876 875	-1 876 875	-8 597 024	-11 733 661	-11 465 536	-11 197 411	-10 929 286	-10 661 161
Баланс наличности на начало периода	10 613 663	29 134 255	47 029 130	58 634 002	67 491 530	77 534 755	86 652 984	96 379 835
Баланс наличности на конец периода	29 134 255	47 029 130	58 634 002	67 491 530	77 534 755	86 652 984	96 379 835	106 722 881

Наименование показателя	1кв. 2010г.	2кв. 2010г.	3кв. 2010г.	4кв. 2010г.
Поступления от продаж	48 178 308	49 000 159	49 836 030	50 686 159
Общие издержки	11 915 638	12 118 901	12 325 631	12 535 888
Затраты на персонал	2 074 493	2 109 881	2 145 872	2 182 478
Суммарные постоянные издержки	13 990 130	14 228 781	14 471 503	14 718 366
Другие поступления				
Налоги	12 851 013	13 117 306	13 334 200	13 547 778
Кэш-фло от операционной деятельности	21 337 165	21 654 072	22 030 326	22 420 015
Затраты на приобретение активов				
Другие издержки подготовительного периода				
Кэш-фло от инвестиционной деятельности				
Займы				
Выплаты в погашение займов	10 214 286	3 404 762		
Выплаты процентов по займам	178 750			
Кэш-фло от финансовой деятельности	-10 393 036	-3 404 762		
Баланс наличности на начало периода	106 722 881	117 667 010	135 916 320	157 946 646
Баланс наличности на конец периода	117 667 010	135 916 320	157 946 646	180 366 661

Таблица 12а)

Наименование показателя	1кв. 2006г.	2кв. 2006г.	3кв. 2006г.	4кв. 2006г.	1кв. 2007г.	2кв. 2007г.	3кв. 2007г.	4кв. 2007г.
Коэффициент текущей ликвидности (CR), %	54 035	31 027	7 973	14 211	30 600	1 452	279	587
Коэффициент срочной ликвидности (QR), %	54 035	31 027	7 973	14 211	30 600	1 452	279	587
Чистый оборотный капитал (NWC), \$ US	43 003 601	24 634 096	6 264 710	20 301 400	25 977 852	14 323 266	2 448 718	23 025 824
Чистый оборотный капитал (NWC), \$ US	43 003 601	24 634 096	6 264 710	20 301 400	25 977 852	14 323 266	2 448 718	23 025 824
Коэфф. оборачиваем. рабочего капитала (NCT)					2	3	19	2
Коэфф. оборачиваем. основных средств (FAT)					0	0	0	0
Коэфф. оборачиваем. активов (TAT)					0	0	0	0
Суммарные обязательства к активам (TD/TA), %	0	0	0	41	56	56	55	65
Долгоср. обязат. к активам (LTD/TA), %				41	56	55	54	63
Долгоср. обязат. к внеоборотн. акт. (LTD/FA), %				48	66	60	56	72
Суммарные обязательства к собств. кап. (TD/EQ), %	0	0	0	68	129	126	123	189
Коэффициент покрытия процентов (TIE), раз					2	2	2	1
Коэфф. рентабельности валовой прибыли (GPM), %					100	100	100	100
Коэфф. рентабельности операц. прибыли (OPM), %					28	25	26	14
Коэфф. рентабельности чистой прибыли (NPM), %					21	19	20	10
Рентабельность оборотных активов (RCA), %	711	-6	-25	-11	37	57	246	18
Рентабельность внеоборотных активов (RFA), %	908	-3	-2	-2	6	5	5	2
Рентабельность инвестиций (ROI), %	399	-2	-2	-2	5	5	5	2
Рентабельность собственного капитала (ROE), %	399	-2	-2	-3	13	11	12	6

Наименование показателя	1кв. 2008г.	2кв. 2008г.	3кв. 2008г.	4кв. 2008г.	1кв. 2009г.	2кв. 2009г.	3кв. 2009г.	4кв. 2009г.
Коэффициент текущей ликвидности (CR), %	41	46	54	46	18	24	35	41
Коэффициент срочной ликвидности (QR), %	41	46	54	46	18	24	35	41
Чистый оборотный капитал (NWC), \$ US	-32 604 556	-40 526 724	-40 186 719	-52 283 038	-58 785 101	-59 654 761	-43 245 593	-23 496 905
Чистый оборотный капитал (NWC), \$ US	-32 604 556	-40 526 724	-40 186 719	-52 283 038	-58 785 101	-59 654 761	-43 245 593	-23 496 905
Коэфф. оборачиваем. рабочего капитала (NCT)	-4	-3	-3	-3	-3	-3	-4	-7
Коэфф. оборачиваем. основных средств (FAT)	1	1	1	1	1	1	1	1
Коэфф. оборачиваем. активов (TAT)	1	0	0	1	1	1	1	1
Суммарные обязательства к активам (TD/TA), %	64	62	60	55	42	36	30	19
Долгоср. обязат. к активам (LTD/TA), %	41	32	26	17	10	1		

Долгоср. обязат. к внеоборотн. акт. (LTD/FA), %	45	37	32	21	10	1		
Суммарные обязательства к собств. кап. (TD/EQ), %	176	161	148	123	73	57	42	23
Коэффициент покрытия процентов (TIE), раз	3	4	4	4	8	10	12	24
Коэфф. рентабельности валовой прибыли (GPM), %	100	100	100	100	100	100	100	100
Коэфф. рентабельности операц. прибыли (OPM), %	35	35	36	38	49	50	52	54
Коэфф. рентабельности чистой прибыли (NPM), %	26	27	27	29	37	38	39	41
Рентабельность оборотных активов (RCA), %	141	97	75	84	452	313	263	403
Рентабельность внеоборотных активов (RFA), %	15	15	16	18	27	29	31	34
Рентабельность инвестиций (ROI), %	13	13	13	15	26	26	28	31
Рентабельность собственного капитала (ROE), %	36	35	33	33	44	42	39	38

Наименование показателя	1кв. 2010г.	2кв. 2010г.	3кв. 2010г.	4кв. 2010г.
Коэффициент текущей ликвидности (CR), %	85	516	993	1 466
Коэффициент срочной ликвидности (QR), %	85	516	993	1 466
Чистый оборотный капитал (NWC), \$ US	-2 835 092	18 571 191	40 420 802	62 656 795
Чистый оборотный капитал (NWC), \$ US	-2 835 092	18 571 191	40 420 802	62 656 795
Коэфф. оборачиваем. рабочего капитала (NCT)	-58	9	4	3
Коэфф. оборачиваем. основных средств (FAT)	1	1	1	1
Коэфф. оборачиваем. активов (TAT)	1	1	1	1
Суммарные обязательства к активам (TD/TA), %	9	2	2	2
Долгоср. обязат. к активам (LTD/TA), %				
Долгоср. обязат. к внеоборотн. акт. (LTD/FA), %				
Суммарные обязательства к собств. кап. (TD/EQ), %	10	2	2	2
Коэффициент покрытия процентов (TIE), раз	62			
Коэфф. рентабельности валовой прибыли (GPM), %	100	100	100	100
Коэфф. рентабельности операц. прибыли (OPM), %	56	57	57	58
Коэфф. рентабельности чистой прибыли (NPM), %	42	43	44	44
Рентабельность оборотных активов (RCA), %	439	313	164	112
Рентабельность внеоборотных активов (RFA), %	36	38	40	41
Рентабельность инвестиций (ROI), %	33	34	32	30
Рентабельность собственного капитала (ROE), %	36	35	32	31

Таблица 126)

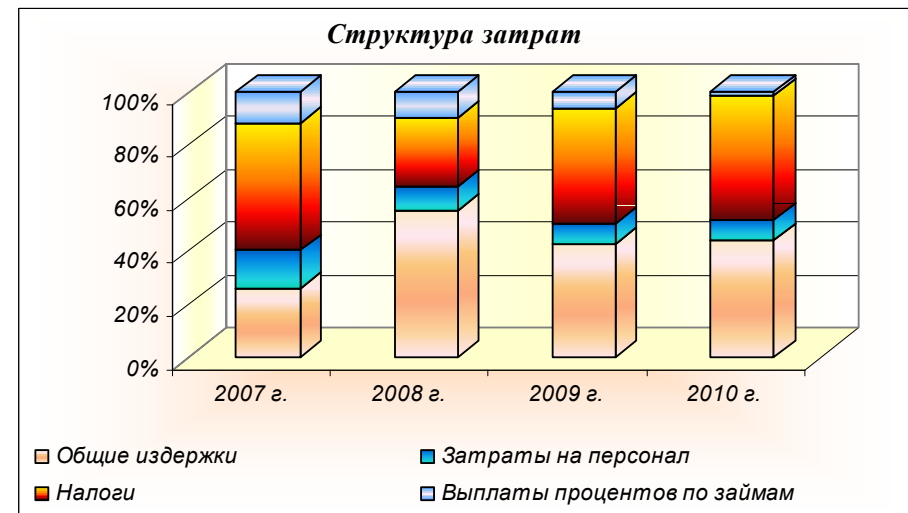
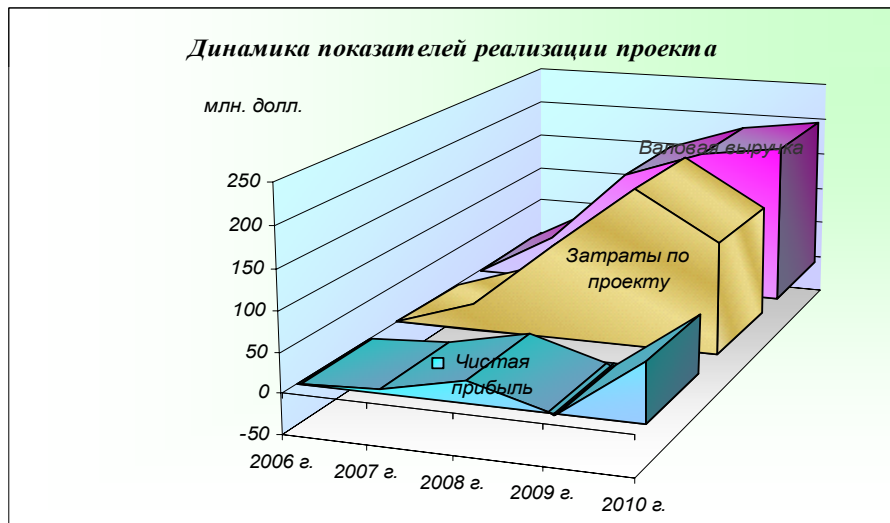
Наименование показателя	1кв. 2006г.	2кв. 2006г.	3кв. 2006г.	4кв. 2006г.	1кв. 2007г.	2кв. 2007г.	3кв. 2007г.	4кв. 2007г.
Коэффициент текущей ликвидности (CR), %	164 404	141 507	118 564	39 581	10 161	603	1 728	338
Коэффициент срочной ликвидности (QR), %	164 404	141 507	118 564	39 581	10 161	603	1 728	338
Чистый оборотный капитал (NWC), \$ US	131 003 601	112 634 096	94 264 710	56 801 400	15 994 886	6 443 779	42 728 980	26 456 745
Чистый оборотный капитал (NWC), \$ US	131 003 601	112 634 096	94 264 710	56 801 400	15 994 886	6 443 779	42 728 980	26 456 745
Коэфф. оборачиваем. рабочего капитала (NCT)					3	7	1	2
Коэфф. оборачиваем. основных средств (FAT)					0	0	0	0
Коэфф. оборачиваем. активов (TAT)					0	0	0	0
Суммарные обязательства к активам (TD/TA), %	0	0	0	0	0	1	22	29
Долгоср. обязат. к активам (LTD/TA), %							21	25
Долгоср. обязат. к внеоборотн. акт. (LTD/FA), %							26	29
Суммарные обязательства к собств. кап. (TD/EQ), %	0	0	0	0	0	1	28	41
Коэффициент покрытия процентов (TIE), раз							5	3
Коэфф. рентабельности валовой прибыли (GPM), %					100	100	100	100
Коэфф. рентабельности операц. прибыли (OPM), %					48	49	39	33
Коэфф. рентабельности чистой прибыли (NPM), %					36	37	29	25
Рентабельность оборотных активов (RCA), %	502	-1	-2	-4	102	222	31	33
Рентабельность внеоборотных активов (RFA), %	1 951	-3	-2	-2	11	10	8	6
Рентабельность инвестиций (ROI), %	399	-1	-1	-1	10	10	6	5
Рентабельность собственного капитала (ROE), %	400	-1	-1	-1	10	10	8	7

Наименование показателя	1кв. 2008г.	2кв. 2008г.	3кв. 2008г.	4кв. 2008г.	1кв. 2009г.	2кв. 2009г.	3кв. 2009г.	4кв. 2009г.
Коэффициент текущей ликвидности (CR), %	168	157	157	166	179	206	295	482
Коэффициент срочной ликвидности (QR), %	168	157	157	166	179	206	295	482
Чистый оборотный капитал (NWC), \$ US	13 894 232	17 373 263	21 227 990	25 609 006	32 756 750	42 732 400	61 257 205	81 529 140
Чистый оборотный капитал (NWC), \$ US	13 894 232	17 373 263	21 227 990	25 609 006	32 756 750	42 732 400	61 257 205	81 529 140
Коэфф. оборачиваем. рабочего капитала (NCT)	9	7	6	5	5	4	3	2
Коэфф. оборачиваем. основных средств (FAT)	1	1	1	1	1	1	1	1
Коэфф. оборачиваем. активов (TAT)	0	0	0	0	1	1	1	1
Суммарные обязательства к активам (TD/TA), %	28	27	25	21	18	14	11	7
Долгоср. обязат. к активам (LTD/TA), %	20	15	11	7	4	0		

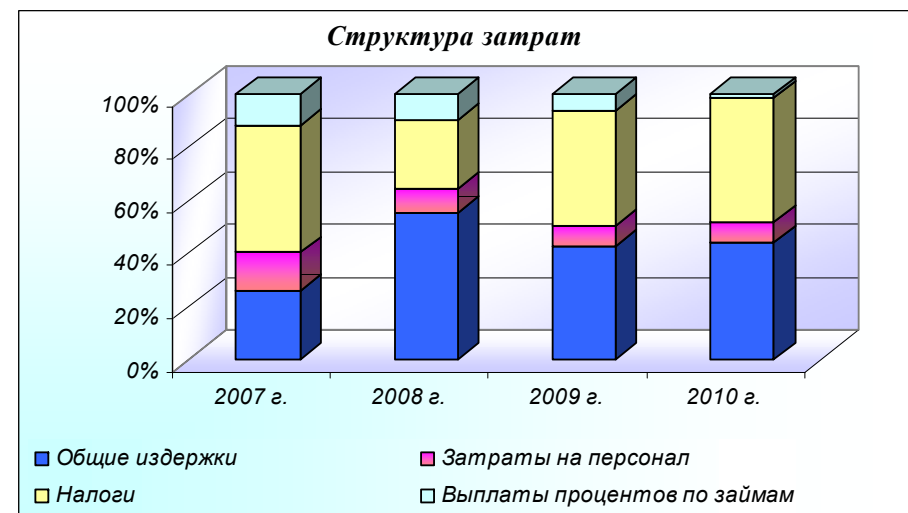
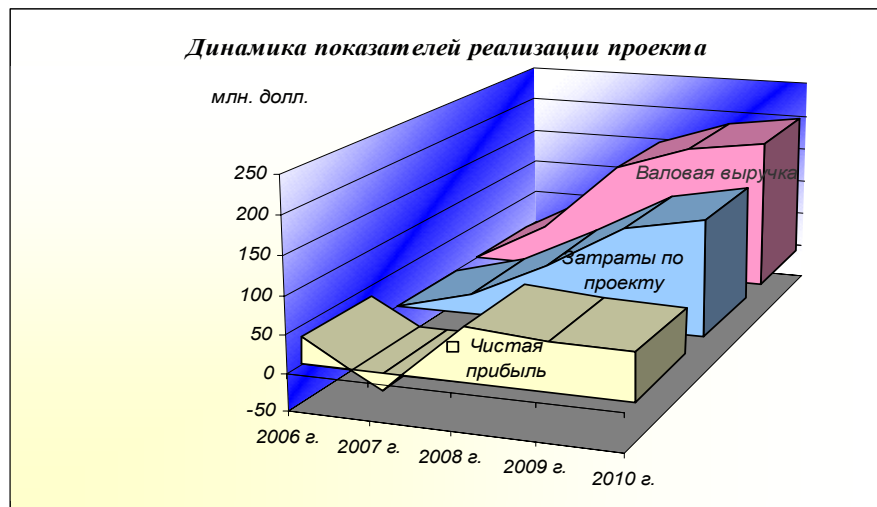
Долгоср. обязат. к внеоборотн. акт. (LTD/FA), %	23	19	14	10	5	1		
Суммарные обязательства к собств. кап. (TD/EQ), %	39	37	33	27	22	17	12	8
Коэффициент покрытия процентов (TIE), раз	8	8	9	11	17	22	31	51
Коэфф. рентабельности валовой прибыли (GPM), %	100	100	100	100	100	100	100	100
Коэфф. рентабельности операц. прибыли (OPM), %	42	43	44	45	52	53	54	55
Коэфф. рентабельности чистой прибыли (NPM), %	32	33	33	34	40	41	41	42
Рентабельность оборотных активов (RCA), %	115	85	72	70	81	75	70	66
Рентабельность внеоборотных активов (RFA), %	18	19	20	21	29	31	32	34
Рентабельность инвестиций (ROI), %	15	15	16	16	21	22	22	23
Рентабельность собственного капитала (ROE), %	21	21	21	21	26	26	25	24

Наименование показателя	1кв. 2010г.	2кв. 2010г.	3кв. 2010г.	4кв. 2010г.
Коэффициент текущей ликвидности (CR), %	1 014	2 873	3 319	3 762
Коэффициент срочной ликвидности (QR), %	1 014	2 873	3 319	3 762
Чистый оборотный капитал (NWC), \$ US	102 413 609	123 852 878	145 702 490	167 938 482
Чистый оборотный капитал (NWC), \$ US	102 413 609	123 852 878	145 702 490	167 938 482
Коэфф. оборачиваем. рабочего капитала (NCT)	2	1	1	1
Коэфф. оборачиваем. основных средств (FAT)	1	1	1	1
Коэфф. оборачиваем. активов (TAT)	1	1	1	0
Суммарные обязательства к активам (TD/TA), %	4	1	1	1
Долгоср. обязат. к активам (LTD/TA), %				
Долгоср. обязат. к внеоборотн. акт. (LTD/FA), %				
Суммарные обязательства к собств. кап. (TD/EQ), %	4	1	1	1
Коэффициент покрытия процентов (TIE), раз	130			
Коэфф. рентабельности валовой прибыли (GPM), %	100	100	100	100
Коэфф. рентабельности операц. прибыли (OPM), %	56	57	57	58
Коэфф. рентабельности чистой прибыли (NPM), %	43	43	44	44
Рентабельность оборотных активов (RCA), %	62	56	49	44
Рентабельность внеоборотных активов (RFA), %	36	38	40	41
Рентабельность инвестиций (ROI), %	23	23	22	21
Рентабельность собственного капитала (ROE), %	24	23	22	21

Основные показатели реализации проекта (Вариант 1)



Основные показатели реализации проекта (Вариант 2)



Расчет общей прибыльности

Этот показатель применяется для того, чтобы:

- показать общую прибыльность проекта;
- сравнить прибыльность данного проекта с другими альтернативами проектами, требующими инвестиций.

Для оценки общей прибыльности какого-либо проекта используются следующие три основных показателя:

- расчет чистой дисконтированной стоимости – стоимости проекта;
- расчет внутренней нормы рентабельности – этот показатель выражает предельную величину стоимости альтернативного использования капитала;
- период окупаемости – определяет необходимое число лет работы для возмещения инвестиций.

Показатели Эффективности инвестиций по Варианту 1 и Варианту 2 отражены в таблице 13.

Таблица 13

Наименование показателя	Значение	
	Вариант 1	Вариант 2
Ставка дисконтирования	18,50%	18,00%
Период окупаемости	50 мес.	35 мес.
Дисконтируемый период окупаемости	59 мес.	32 мес.
Средняя норма рентабельности	27,32	38,21
Чистый приведенный доход	5 971 222	107 162 647
Индекс прибыльности	1,03	1,65
Модифицированная внутренняя норма рентабельности	6,44%	22,43%

Чистый дисконтированный доход от строительства и эксплуатации логистических центров в рамках реализации проекта «Шелковый путь» составит, округленно:

- Для Варианта 1 – 6 000 000 долларов США. Инвестиции окупаются через 59 месяцев, т.е. в конце рассматриваемого периода прогнозирования.
- Для Варианта 2 – 108 000 000 долларов США. Инвестиции окупаются через 30 месяцев, т.е. в середине рассматриваемого периода прогнозирования.

Анализ чувствительности

Анализ чувствительности заключается в определении значений ключевых параметров, которые могут подвергнуть сомнению успех бизнеса. Основными параметрами, в наибольшей степени влияющими на чистый дисконтированный доход от данного проекта являются объем инвестиций, величина общих издержек и объем сбыта. Анализ чувствительности стоимости проекта от перечисленных показателей приведен на рис. 6а), 6б), 7а), 7б) для варианта 1 и варианта 2 соответственно.

Анализ чувствительности NPV от изменения показателей проекта

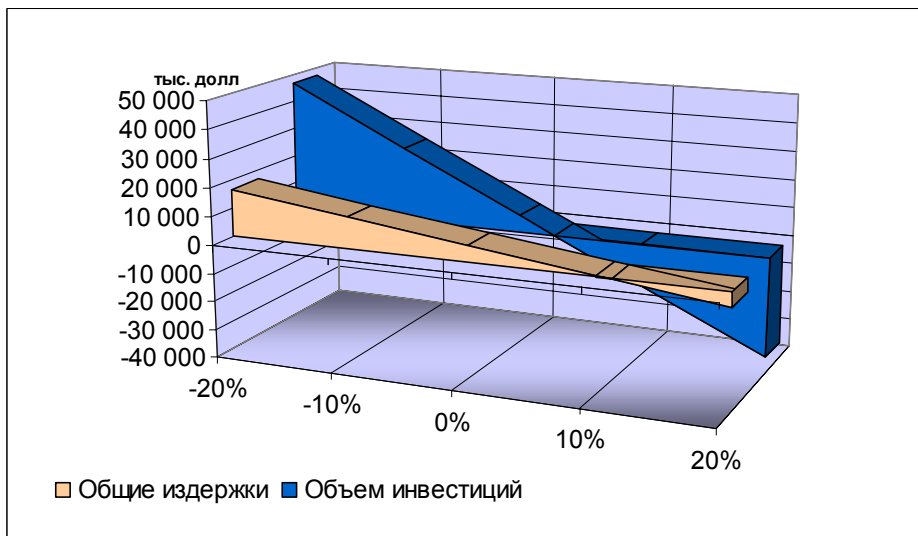


Рис. 6а)

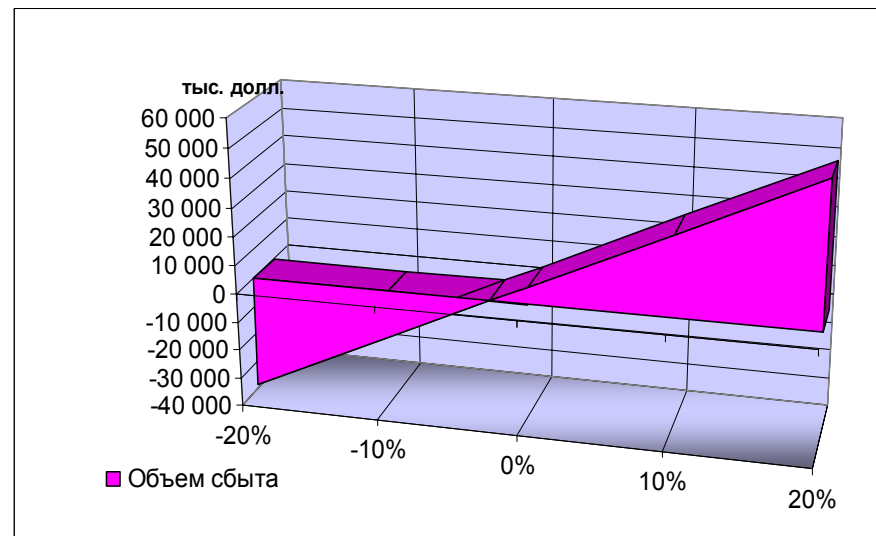


Рис. 6б)

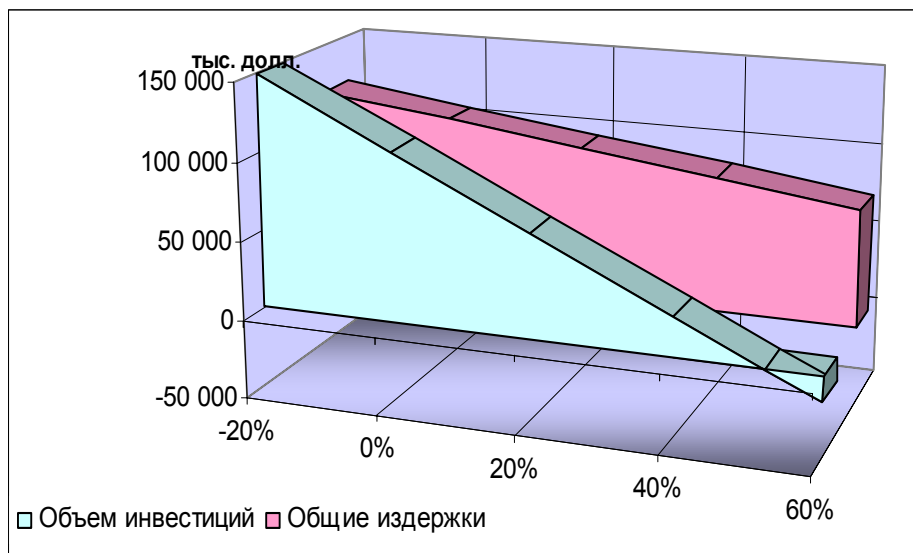


Рис. 7а)

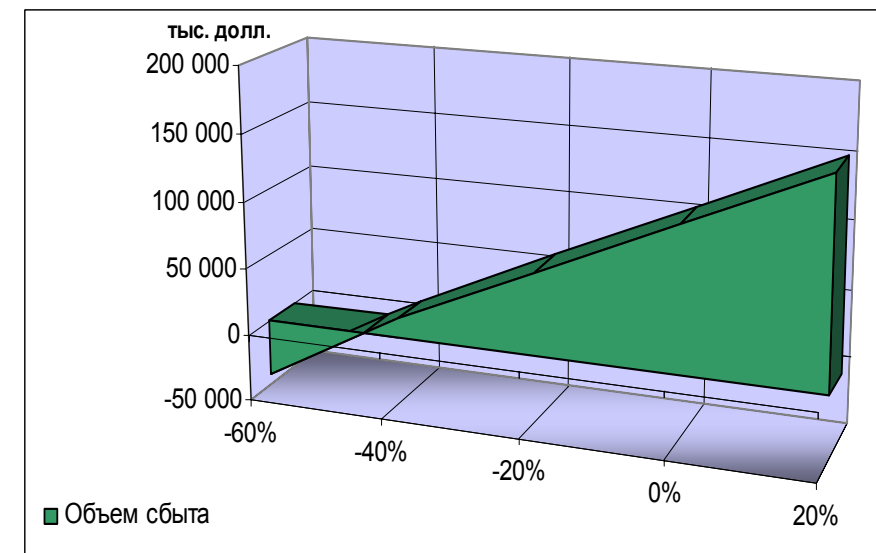


Рис. 7б)

Выводы по анализу:

Вариант 1. При данном условии финансирования проект не выдерживает большого увеличения ни величины инвестиций (до 5%), ни величины общих издержек (до 5%), снижение объема сбыта выдерживается также до 5%. Эти показатели характеризуют проект как финансово состоятельный, но с **высоким уровнем рисков** (при увеличении срока планирования до 7 лет уровень рисков снижается).

Вариант 2. При данном условии финансирования проект выдерживает уменьшение объема сбыта вдвое, увеличение объема инвестиций на 45%, а общих издержек более, чем на 60%. Это характеризует проект как финансово состоятельный с **достаточно низким уровнем рисков**.