

БИЗНЕС-ПЛАН

ПРОЕКТА СОЗДАНИЯ ОФИСНОГО ЦЕНТРА в г. Киеве



20__ г.

ЗАЯВЛЕНИЕ О КОММЕРЧЕСКОЙ ТАЙНЕ

Настоящий бизнес-план подготовлен ООО «_____» для ООО «_____» и содержит информацию, характеризующую финансово-экономическую, организационную и маркетинговую стороны проекта.

Информация, представленная в настоящем документе, носит конфиденциальный характер и является собственностью ООО «_____». Данный документ предназначен только для лиц, получивших его с согласия владельца информации. Передача, копирование или разглашение содержащейся в данном бизнес-плане информации без письменного согласия владельца запрещается.

ГЛАВА 6. РАЗРАБОТКА БИЗНЕС ПЛАНА ПРОЕКТА НА БАЗЕ ЭСКИЗНО-ТЕХНИЧЕСКОЙ ИДЕИ И КОНЦЕПЦИИ ОБЪЕКТА.

- 6.1. Краткое описание (РЕЗЮМЕ)
- 6.2. Описание проекта.
- 6.3. Описание услуг.
- 6.4. Анализ существующего рынка, анализ конкурентов на территории, согласно гл.2
- 6.5. План маркетинга (основные потребители, характеристика сбытовой политики, ценообразование, прогноз объемов продаж услуг и доходов по предлагаемому проекту в целом).
- 6.6. План и структура проекта (план персонала, налоговое окружение проекта, переменные и постоянные затраты по проекту, стоимость проектных и строительных работ, сроки их выполнения, другие затраты на инвестиционном этапе)
- 6.7. Организационный план и управление проектом (структура управления проектом, план-график реализации проекта, бюджет реализации проекта)
- 6.8. Анализ рисков проекта
- 6.9. Финансовый план проекта
- 6.10. Интегральные показатели (период окупаемости, норма рентабельности, чистый приведенный доход)
- 6.11. График окупаемости (NPV)(\$US)
- 6.12. Анализ чувствительности (PB-\$US) по изменению цены реализации и объему инвестиций.

При расчете финансовой части проекта используются следующие показатели:

Денежный поток – сумма прогнозируемых или фактических доходов от деятельности (использования) объекта.

Валовый доход – поступление денег, которые ожидается получить от реализации объекта.

Операционные затраты или **Затраты на эксплуатацию комплекса** – прогнозируемые затраты собственника, связанные с получением валового дохода. К операционным доходам не относятся затраты на обслуживание долга и налогов, которые оплачиваются от суммы прибыли, полученной от использования объекта.

Чистый Валовый Доход или **Прибыль от реализации** – доход, определяемый как разница между валовым доходом, операционными затратами и затратами на строительство.

Дисконтирование - определение поточной стоимости денежного потока с учетом его стоимости, которая прогнозируется на будущее.

Ставка дисконта – коэффициент, используемый для определения поточной стоимости, исходя из денежных потоков, которые прогнозируются на будущее при условии их смены на протяжении периода прогнозирования. Ставка дисконта характеризует норму доходности на инвестированный капитал и норму его возврата в послепрогнозный период, соответственно к которому происходит учет компенсации всех рисков, связанных с инвестированием.

При определении ставки дисконта нами используется кумулятивный метод. По этому методу к номинальной (базовой) ставке процента добавляются премии (компенсации) за инвестиционный риск. Каждая из премий ответственна за отдельные, «несистематические», которые относятся именно к данному проекту риски.

За базовую выбираем усредненную ставку процента по валютным вкладам в СКВ в банках Украины, которая на момент расчета финансовых показателей равна 8%. Эта ставка состоит из безрисковой ставки и дополнительных процентов за «риск страны». Расчеты для Украины показывают, что такой риск на данном этапе ориентировочно лежит в границах 2-3 %. В нашем случае базовая и составляющие риска приведены в таблице:

Таблица №1

Составляющие ставки	Величина составляющей
Реальная (базовая) ставка	8%
Премия за риск, присущий данному объекту	1%
Премия за сезонность бизнеса	1%
Всего:	10%

Таким образом, мы определили ставку дисконта 10% годовых.

6.1. РЕЗЮМЕ

В текущем году, учитывая сложившиеся тенденции развития рынка офисных услуг, ООО «_____» принято решение о создании в г. Киеве офисного центра с целью удовлетворения спроса потребителей на качественные офисные помещения на коммерческой основе.

Для обеспечения потребительского спроса населения и гостей города на самом высоком уровне проектом предусматривается создание офисного центра, включающего:

- 2 конференц-зала,
- кафе,
- офисные помещения общей площадью 6 014,25 кв.м.,
- подземная парковка на 36 машиномест.

Общая стоимость проекта на сегодняшний день оценивается на уровне **13 237 192,38** долларов США.

Экономическая эффективность данного проекта целесообразна и представлена следующими основными показателями:

- простой срок окупаемости проекта составляет около 6,30 года;
- дисконтированный срок окупаемости проекта при реальной ставке сравнения 10 % годовых составляет около 10,4 года;
- внутренняя норма рентабельности, без учета инфляции, составляет 13,2 % годовых;
- чистая текущая стоимость проекта при горизонте планирования 11 лет и реальной ставке сравнения 10 % годовых положительна, а ее величина 3 586 343,54 долларов США показывает значительную устойчивость проекта к возможному колебанию ценового фактора как стоимости инвестиций, так и реализуемых услуг.

При заложенном в расчетах уровне доходов и затрат проект является эффективным и финансово состоятельным.

Таким образом, приведенные результаты финансово-экономической оценки данного инвестиционного проекта свидетельствуют о высокой степени его привлекательности с точки зрения потенциальных инвесторов и целесообразности дальнейшей реализации на ООО «_____».

6.2. ОПИСАНИЕ ПРОЕКТА

6.2.1. ЦЕЛЬ ПРОЕКТА

Получение коммерческой прибыли от сдачи помещений в аренду путем создания в городе Киеве офисного центра, где в равной степени представлены как офисные помещения большого метража, рассчитанные на иностранные и крупные отечественные компании, так и помещения «мелкой нарезки» для представителей малого частного бизнеса.

Новый офисный центр будет построен в Голосеевском районе Киева, по адресу: ул. _____, с учетом перспективы развития данного района.

6.2.2. ПРЕИМУЩЕСТВА МЕСТОРАСПОЛОЖЕНИЯ ПРОЕКТА

На сегодняшний день ООО «_____» является фактическим пользователем указанного земельного участка, расположенного по ул. _____, в Голосеевском районе г. Киева, является собственником объектов, расположенных на земельном участке.

В целом, месторасположение участка, перспектива развития города в целом, и данного района в частности позволяют осуществить разработку проекта создания комплекса объектов недвижимости на Участке с целью получения экономической выгоды.

Физические характеристики, инженерное обеспечение участка



Общая площадь участка составляет 0,1536 га. Размер земельного надела в общем достаточный для развития крупного проекта недвижимости. Участок находится на территории промышленного предприятия в промзоне. На территории участка находятся металлический ангар и двухэтажное административное здание, которые в процессе дальнейшего развития участка потребуются снести.

С севера участок граничит с улицей _____, с запада – с улицей _____: _____ улица пролегает от _____ улицы до _____ улицы. Образована в 50-е годы XX века под названием улица _____. Современное название – с 1953 г. В 60-е годы к ней присоединена часть улицы _____ и _____ переулка.

Соединяется с улицами _____ – _____ – переулок _____ – _____.

Улица _____ пролегает от _____ улицы до конца застройки (поблизости ул. _____). Образовалась в середине XX века. Уточненное современное название в честь _____ – с 1977 г. Улица соединена с улицами _____ и _____.

С юга участок граничит с территорией ООО «_____», востока – с территорией ОАО «_____».

Участок имеет форму неправильного многоугольника, что не ограничивает существенно плотность (интенсивность) возможной застройки ввиду отсутствия на участке острых углов. Ограничения высотности на участке не выявлены.

В границах участка проходят инженерные коммуникации (газ, электричество, водопровод, канализация), объем нагрузок которых надо оценить на стадии проектирования.

Отсутствие высотных ограничений делает возможным перспективу точечной застройки.

Размещение объекта на территории промышленной зоны имеет как свои минусы, так и плюсы с точки зрения визуальной доступности. Большую часть окружения участка составляют производственные и складские помещения этажностью от 1 до 4 этажей. Таким образом, визуальная доступность будущего высотного офисного здания должна быть на хорошем уровне. Кроме того, к положительным моментам можно отнести то, что участок находится не в глубине застройки, а выходит на перекресток улиц. Помимо этого, участок расположен на подъеме улицы _____, что также улучшает его визуальную доступность.

Что касается транспортной доступности, то минусом можно назвать некоторую отдаленность участка от крупных магистралей, в первую очередь проспектов _____ и _____.

Улицы _____ и _____ являются жилыми улицами. Ширина этих улиц составляет 8 м. Их дорожное покрытие находится в удовлетворительном состоянии.

Интенсивность движения на сегодняшний день по данным улицам не высокая. Это имеет свои положительные стороны для создания подземного паркинга, так как не должно создавать помех для въезда и выезда с территории центра автомобильного транспорта.

Движение общественного транспорта на прилегающих к участку отрезках улиц _____ и _____, отсутствует.

Ближайшей по отношению к участку остановкой общественного транспорта является остановка автобуса № 111 (маршрут: Владимирский рынок – ул. Пятигорская), которая находится на ул. _____, на расстоянии примерно 600 м от участка. Интервал движения данного автобуса составляет около 40 мин.

В 400 м от участка расположена улица районного значения _____, по которой осуществляется движение большого количества маршрутных такси. В частности там представлены следующие номера маршруток:

- № 172 – Ленинградская пл. – ул. Академика Заболотного;
- № 208 – универмаг «Беличи» – Голосеевская пл.;
- № 209 – ул. Вильямса – метро «Дворец «Украина»;
- № 419 – рынок «Троещина» – Теремки-2;
- № 491 – ул. Васильковская – метро «Выдубичи»;
- № 515 – ул. Ревуцкого – ул. В.Касияна;
- № 546 – метро «Дружбы народов» – ул. Крейсера «Авроры»;
- № 548 – ул. Метрологическая – ул. Бассейная.

Расстояние от участка до ближайшей станции метро «Лыбедская» составляет около 4 км (кратчайший путь).

В радиусе 1 км от участка находятся магистрали общегородского значения – проспекты Краснозвездный и 40-летия Октября, на которых представлены почти все виды общественного транспорта.

Таким образом, добраться до участка на общественном транспорте можно с помощью метро – до станции «Лыбедская», а от метро на автобусе № 111, либо на маршрутных такси.

Транспортное сообщение данного района в целом в большой степени зависит от ситуации на Московской площади, которая находится в 3 км от участка (кратчайший путь), и через которую проходят большинство маршрутов движения автотранспорта из центра города в район расположения участка.

Транспортный узел на Московской площади, по оценкам специалистов, является самым загруженным в Киеве. За сутки там проходит около 112 тысяч автомобилей. Здесь пересекаются две крупные магистрали общегородского значения – пр-т 40-летия Октября и б-р Дружбы Народов, Черниговское и Одесское направление. Малое транспортное кольцо также проходит через Московскую площадь.

Подготовка к реконструкции площади началась в 1997 году.

В 1997 году произведен капитальный ремонт площади. Расширена ул. Голосеевская. Прорезан пер. Батюка между пр. 40-летия Октября и пл. Демеевской, сделано новое примыкание ул. Демеевской к пр. Краснозвездному.

2001 г. – капитальный ремонт на пр. 40-летия Октября.

2003 г. – проложена ул. Протасов яр.

2004 г. – соединены ул.Гринченко и ул. Саперно-Слободская.

2005 год – началась капитальная реконструкция ул. Кировоградской.

На сегодняшний день одобренный проект реконструкции Московской площади представляет собой транспортную развязку в двух уровнях. Верхний уровень – 8-полосная эстакада, соединяющая б-р Дружбы народов пр-т 40-летия Октября. Нижний уровень – трасса, соединяющая пр-т Красноезвездный, пр-т Науки и ул. Саперно-Слободскую. С верхнего уровня предусмотрен эстакадный съезд с б-ра Дружбы народов на пр-т Науки. Попасть с пр. Красноезвездного на б-р Дружбы народов тоже можно будет по эстакаде.



Завершение транспортной реконструкции Московской площади планируется на 2008 год.

Помимо этого, на улице Трутенко, 32а завершается строительство троллейбусного депо, которое будет крупнейшим в городе и будет обслуживать 200 машин. Ввод в эксплуатацию депо запланирован на ноябрь 2007 года.

Не менее важным объектом строительства является троллейбусная линия от Амурской площади по улицам Васильковской, О. Трутенко,

Академика Вильямса, Маршала Якубовского до ул. Касияна. Линию планируется запустить в 2008 году.

Также, значительно улучшить транспортную ситуацию в районе должно открытие новых станций метро Куреневско-Красноармейской линии.

Строительство станций «Демеевская», «Голосеевская» и «Васильковская», которые будут иметь пропускную способность почти 34 тыс. чел. в час, позволит значительно разгрузить станцию «Лыбедская» и предотвратить большое скопление пассажиров в часы пик. Пуск первой очереди с открытием трех станционных комплексов состоится в конце 2008 года.

Новая станция метро «Васильковская» будет находится на Амурской площади на расстоянии около 900 м от участка (кратчайший путь). Это значительно улучшит транспортную и пешеходную доступность участка.

Вторую очередь строительства линии метро – до Выставочного центра – завершат до 2011 года.

Куреневско-Красноармейская линия			
	Длина, км	Количество станций	Год открытия
Участок от ст. «Лыбидская» до ст. «Васильковская»	3,8	3	2008
Участок от ст. «Васильковская» до ст. «Выставочный центр»	1,2	1	2011
Участок от ст. «Выставочный центр» до ст.	2,6	2	После 2011

«Теремки»			
Участок от ст. «Теремки» до ст. «Одесская» с электродепо «Теремки»	—	—	После 2020



Схема развития метрополитена в г. Киеве до 2020 года

Таким образом, на момент ввода в эксплуатацию нового офисного центра, транспортное обеспечение данного района должно значительно улучшиться.

Также, в 2 км от участка находится крупнейший в Киеве Центральный автовокзал. Он был построен в 1961 году. В здании автовокзала расположены офисы крупнейших пассажирских автоперевозчиков. С центрального автовокзала осуществляются пассажирские перевозки, включая международные. Автобусные маршруты охватывают практически всю Украину. В этом же здании размещается частная компания «Автолюкс», осуществляющая рейсы в крупнейшие города Украины.

6.2.3. ТЕХНИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ПРОЕКТА

Согласно предварительному проекту планируется осуществить строительство подземной части офисного комплекса в один ярус (под парковку), с использованием существующих городских коммуникаций, благоустройством прилегающей территории.

Общая площадь участка – 1 566,89 кв.м.

Площадь пятна застройки – 826,68 кв.м.

Общая площадь комплекса – 11 487,05 кв.м.

Полезная площадь комплекса – 6 415,09 кв.м.

Офисные помещения, помещения под кафе и конференц-залы предполагается оснастить системами приточно-вытяжной вентиляции и кондиционирования. Отделение офисных помещений от проходных зон общего пользования будет осуществлено путем монтажа гипсокартонных перегородок согласно требованиям пожарной безопасности.

Строительство наземной двенадцатизэтажной части офисного центра планируется осуществить на улице _____ и соединить ее с подземной частью маршевыми лестницами.

Снабжение комплекса необходимыми энергетическими ресурсами будет осуществляться от общегородских сетей.

6.3. ОПИСАНИЕ УСЛУГ

После введения в строй офисного центра основными услугами, которые будут предоставляться - сдача помещений комплекса в аренду, согласно разработанной концепции офисного центра.

Для предоставления качественных офисных услуг в комплексе предусмотрено:

- около 122 малогабаритных офисных помещений (от 28,23 кв.м. до 54,40 кв.м.),
- 8 крупногабаритных офисных помещений (от 114,08 кв.м. до 184,09 кв.м.),
- кафе (177,13 кв.м.),
- конференц-залы, предназначенные для использования как арендаторами офисных помещений, так и сторонними арендаторами,
- подземная парковка на 36 машиномест, предназначенная для сдачи в аренду.

6.3.1. ПОТРЕБНОСТЬ В ОПЕРАЦИОННЫХ РАСХОДАХ ДЛЯ ОКАЗАНИЯ КОМПЛЕКСА ПЛАНИРУЕМЫХ УСЛУГ

Потребность в операционных расходах, необходимых для реализации всего комплекса услуг, складывается из пяти основных составляющих:

- потребность в санитарно-гигиенических средствах и хозяйственном инвентаре для проведения ежедневной уборки комплекса и вывоза мусора;
- потребность в операционных расходах на технических средства и персонал по осуществлению круглосуточной охраны объекта;
- потребность в операционных расходах на проведение рекламной политики комплекса;
- потребность в операционных расходах на содержание персонала управления и эксплуатации комплекса;
- потребность в расходах на эксплуатацию комплекса (электроэнергия, вода, тепло)

УБОРКА

Потребность в уборке комплекса предполагается решить путем привлечения профессиональной клининговой компании, что в конечном результате будет экономически выгодно. Стоимость услуг таких компаний составляет 0,7-1,5 \$ США на один метр кв. общих площадей комплекса в месяц, без учета площадей под сдачу в аренду. В нашем случае общая стоимость расходов на комплекс услуг по ежедневной уборке, ежемесячной генеральной уборке, вывозу мусора и снега будет составлять:

Надземная часть комплекса:

$$S_{\text{общая}} = 11\,487,05 \text{ м. кв.}$$

$$S_{\text{аренд}} = 6415,09 \text{ м. кв.}$$

$$\text{Стоимость уборки, ежемесячная} = (S_{\text{общая}} - S_{\text{аренд}} + S_{\text{конф.зал}}) * 1,2 = (11\,487,05 - 6415,09 + 223,71) * 1,2 \$ = 6\,354,80 \$$$

Данные расходы предполагается компенсировать путем привлечения компании, управляющей работой комплекса, в обязанности которой входит оплата операционных расходов.

Необходимо учесть единоразовую подготовку (уборку) комплекса после окончания строительно-монтажных работ. Она принимается:

$$\text{Стоимость уборки} = 40\,000 \$ \text{ США}$$

Эти затраты целиком покрываются инвестором проекта.

Название	Сумма (\$ US)	Платежи
Производство		
Уборка после строительства	40 000,00	Одноразово, на 24 мес.

ОХРАНА

Потребность в охране комплекса предполагается решить путем привлечения профессиональной охранной компании. В данном офисном центре предполагается установить 2 поста (подземная парковка и центральный вход), состоящих из 3 человек, работающих по принципу «сутки-трое». Стоимость услуг по охране, исходя из сложившихся цен на эти услуги в городе, применительно к офисному центру, будет составлять в районе **2 400 \$ США**.

Данные расходы после ввода комплекса в эксплуатацию предполагается компенсировать путем привлечения компании, управляющей работой комплекса, в обязанности которой входит оплата операционных расходов. Однако в период строительства офисного центра затраты на охрану строящегося комплекса полностью покрываются инвестором проекта.

Название	Сумма (\$ US)	Платежи
----------	---------------	---------

Производство		
Охрана	2 400,00	Ежемесячно, с 9 по 24 мес.

РЕКЛАМА

Рекламная политика комплекса будет разбита на несколько этапов:

- рекламная компания по анонсированию открытия объекта;

Проведенный анализ рынка позволил определить, необходимый бюджет на рекламу на этом этапе. Начиная с 20 месяца проекта до ввода комплекса в эксплуатацию необходимый месячный бюджет будет составлять 5 000 \$ США. Общая сумма инвестиций в рекламную деятельность составит 20 000 \$ США.

Эти затраты целиком покрываются инвестором проекта.

Таблица 2

Коммуникации	Целевая аудитория	Задачи, подходы, СМИ, форматы
Открытие		
Включает:		
- подготовительный этап (пресс-конференция) - церемонию открытия (съемки, интервью, репортажи) - освещение открытия в СМИ (новостийная информация, небольшие статьи)		
Пресса	Жители города	«Факты», «Вечерний Киев»...
Радио		Шансон, Русское радио, Мелодия
Телевидение		Местные каналы (новостийные программы) или региональные вставки в рекламные блоки на всеукраинских каналах Интер и 1+1

Проведенный анализ рынка позволил определить, необходимый бюджет на рекламу на этом этапе. Необходимый бюджет будет составлять 10 000 \$ США.

Эти затраты целиком покрываются инвестором проекта.

- ежемесячная рекламная компания после открытия по поддержанию.

Таблица 3

Кампания после открытия		
Включает: - рекламу, PR и стимулирующие мероприятия всего ОЦ (по плану и за счет управляющей компании ОЦ) -		
СМИ (радио, пресса)	Агентства недвижимости	Использовать наиболее рейтинговые профессиональные риелторские ресурсы для целевой группы, определенной в концепции. «Создание» и размещение в СМИ различных новостей (предваряющих «важные события» и результирующих post-новостей с целью продвижения бренда комплекса).
Интернет	Представители коммерческих компаний	Веб-ресурс офисного центра с информацией о нем и возможностью бронирования офисных площадей.

Данные расходы предполагается компенсировать путем привлечения компании, управляющей работой комплекса, в обязанности которой входит оплата операционных расходов.

Название	Сумма (\$ US)	Платежи
Маркетинг		
Реклама на момент строительства	5 000,00	Ежемесячно, с 20 по 23 мес.
Реклама на момент открытия	10 000,00	Одноразово, 24 мес.

ЭНЕРГООБЕСПЕЧЕНИЕ

Помимо покрытия потребности в уборке, охране, рекламе инвентаре планируемый торгово-развлекательный центр потребует обеспечения энергоресурсами, необходимыми для эксплуатации.

Потребность в энергоресурсах складывается из трех составляющих:

- электроэнергия;
- вода холодная, включая канализацию;
- тепло (отопление, горячая вода).

Планируемый расход указанных энергоносителей определен сравнительным анализом действующих офисных комплексов аналогичного уровня («КЕМПА-ЦЕНТР»)

Расчет затрат на электроэнергию, водоснабжение и теплоснабжение комплекса для объема оказанных услуг соответствующего 100% от планируемого уровня будет составлять 28 717,63 \$ США ежемесячно в среднем по году рассчитан методом сравнительного анализа аналогичных комплексов.

Название	Сумма (\$ US)	Платежи
Производство		
Коммунальные платежи	28 717,63	Ежемесячно, с 18 по 144 мес.

Детализация по общим издержкам (операционным затратам) проекта представлена в Приложении 1.

6.4. АНАЛИЗ СУЩЕСТВУЮЩЕГО РЫНКА, АНАЛИЗ КОНКУРЕНТОВ НА ТЕРРИТОРИИ, СОГЛАСНО гл. 2

6.4.1. ОБЩАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА СИТУАЦИИ В СФЕРЕ ОКАЗАНИЯ УСЛУГ, ПО СДАЧЕ ПОМЕЩЕНИЙ В АРЕНДУ

На сегодняшний день в г. Киеве, ощущается недостаток предложения качественных офисных площадей.

В данный момент существующие офисные центры г. Киева, осуществляющие свою деятельность на указанном рынке услуг, не в состоянии удовлетворить потребность в офисных площадях.

6.4.2. ОЦЕНКА СУЩЕСТВУЮЩЕГО РЫНКА И ХАРАКТЕРИСТИКА КОНКУРЕНТОВ ПО ВИДАМ УСЛУГ

Описание конкурентов - офисных центров г. Киева

В настоящее время в Киеве функционируют порядка 100 специализированных офисных комплексов. Общая площадь большинства из них колеблется от 5-6 тыс. кв. м. до 10-15 тыс. кв. м.

Минимальной площадью 2,5-3 тыс. кв. м. располагают небольшие БЦ в центре города. Самым крупным объектом до 2005 г. был БЦ «Подол Плаза» (23 тыс.кв.м.), второе место занимал «Форум Бизнес-Сити» (18 тыс. кв.м).

В 2005 г. на рынок вышло несколько масштабных проектов, два из которых возглавили список столичных БЦ по емкости. Это такие высококласные объекты, как «Форум Парк Плаза» (32 тыс. кв.м; класс «В») и «Леонардо» (27 тыс. кв.м, класс «А»).

После ввода 2-й очереди БЦ «Ильинский» (ул. Ильинская, 8), к концу 2007 г., этот центр класса «В»/ «В+» с общей площадью 46,7 тыс. кв.м. (и полезной – 39,3 тыс. кв.м) станет крупнейшим не только в Киеве, но и в Украине.

Этажность большей части работающих бизнес-центров - от 5 до 9 этажей. Есть единичные объекты 10-14 этажные. Максимальная высотность на сегодня у Horizon Office Towers (на ул. Шелковичной) – 17 этажей. Проекты, находящиеся сейчас на этапе строительства и планирующие выйти на рынок в 2006-08 гг, будут располагать значительно большей квадратурой и высотностью, чем нынешние представители профессиональной офисной недвижимости (см. таблицу основных перспективных объектов).

В прошлом году рынок столицы пополнился новыми объектами офисной недвижимости (около 15 БЦ) суммарной полезной площадью порядка 150 тыс. кв.м. Среди них и бизнес-центры самого высокого класса.

Диаграмма № 1



Общая площадь - 27 000 кв.м., этажность - 7 этажей

Стоимость аренды за 1 кв. м в месяц - 44-55 у.е., обслуживание – 4,2 у.е. за кв.м.

Ввод в эксплуатацию – 2005 г.

Уровень отделки: стяжка, штукатурка, подвесной потолок. Open Space.

Парковка на 380 м/м (крытая наземная, 7 уровней) + наземный на 20 м/м. Аренда м/места – 250 у.е. в мес. (одно место закреплено за 330 кв.м. арендуемой площади).

Конференц-залы. Шесть лифтов, система кондиционирования, неограниченное количество телефонных линий. Офисные помещения от 46 кв.м. до 2 266 кв.м., торговые

площади от 66 кв.м. до 300 кв.м. Фитнес-центр: тренажерный зал (Kettler), солярии, сауны и бани, бассейн 384 кв.м.

Миллениум, Владимирская,12

Общая площадь – 8 000 кв.м., этажность - 9 этажей

Стоимость аренды за 1 кв. м в месяц - 33-40 у.е., обслуживание– 5 у.е. Аренда от 2 лет

Ввод в эксплуатацию – 2000 г.

Основные арендаторы - IMA Group, TACO, Panasonic, WBB, SAP AG, Baker & McKenzie, Da Vinci, Servier Int., Nafta-Service.

Стоянка – открытая на 15 мест, подземная – на 40 мест /количество мест на 100 кв.м. – 0,7

Неограниченное число телефонных линий, 3 лифта, HVAC (климат-контроль), Open Space. Стандартная отделка (включена в арендную плату). Здание независимо от городской сети теплоснабжения (дизель-генератор). Центральная система кондиционирования и отопления с вентиляторными доводчиками (фанкойлами).

Подол Плаза, Сковороды,19

Общая площадь – 18 355 кв.м., этажность - 9 этажей

Стоимость аренды за 1 кв. м в месяц - 33-35 у.е., обслужив. - 3,5 у.е.

Ввод в эксплуатацию – 2000 г.

Основные арендаторы - Marsh, G-Tech, Sony, East-West, Hertz, Philip Morris, Samsung, Intel, Beiersdorf-AG, Sky Travel

Стоянка – открытая и подземная, 145 мест (0,79 на 100 кв.м.)

Неограниченное число телефонных линий, 8 лифтов, HVAC (климат-контроль)

Open Space. Стандартная отделка (вкл. в арендную плату)

Доминант, Бассейная, 4б

Общая площадь – 3700 кв.м., этажность - 6 этажей

Стоимость аренды за 1 кв. м в месяц - аренды нет. Продажа: 2500- 3200 у.е. за 1 кв.м. (данные 2004 г.)

Ввод в эксплуатацию – 2003 г.

Двухуровневый подземный паркинг (общий на квартал) на 400 авто. Выделено порядка 80 машиномест. Неограниченное число телефонных линий, 2 лифта, HVAC (климат-контроль). Единая система кондиционирования, вентиляции, водоснабжения, электропитания, пожарной сигнализации. Open Space.

Мандарин Плаза, Бассейная,4

Общая площадь – 4 500 кв.м., этажность - 2 этажа и башня над торговым центром

Стоимость аренды за 1 кв. м в месяц – 30 у.е., обслужив. – 4,5 у.е. Продажа в 2004г. – 2500 у.е.

Ввод в эксплуатацию – 2003 г.

Основные арендаторы – сдан двум арендаторам – Leman Commodities (1880 кв.м. 6 этаж), и DCC (2650 кв.м., 7 этаж + башня)

Двухуровневый подземный паркинг (общий на квартал) на 400 авто. Неограниченное число телефонных линий, 1 лифт, HVAC (климат-контроль). Единая система кондиционирования, вентиляции, водоснабжения, электропитания, пожарной сигнализации. Open Space.

Олимп, Пл. Спортивная

Общая площадь – 9 300 кв.м., офисная – 6500кв.м., этажность - 7-8 этажей

Стоимость аренды за 1 кв. м в месяц - только продажа 1800-2200 у.е. (2004 г), 4000 у.е. (в 2005 г)

Ввод в эксплуатацию – 2005 г.

Само здание построено по каркасной системе с кирпичными перегородками. Фасад имеет алюминиево-стеклянную облицовку.

Ресторан (500 кв.м). Open Space. Размер офисных блоков 180-360 кв.м. Центральную входную группу площадью в 3 тыс. кв.м. продали целиком. Лифты фирмы КОНЕ, внутренний микроклимат, цифровая АТС, «сложная» система контроля доступа. Система обслуживания БЦ типа кондоминиума – каждый владелец офиса сможет войти в состав учредителей сервисной команды и контролировать расходы на обслуживание.

Класс «В+»

Панорама, Б.Житомирская, 20

Общая площадь – 7 000 кв.м., этажность - 7 этажей

Стоимость аренды за 1 кв. м в месяц – 50 у.е., продажа – 7000 у.е.

Ввод в эксплуатацию – 2004

Открытая стоянка. Неограниченное количество телефонных линий, лифт, кондиционеры. 50-200 кв.м (продажа или аренда по желанию)

Артем Бизнес Центр, Глыбочицкая, 4

Общая площадь – 10 000 кв.м., этажность - 5 этажей (+подвал)

Стоимость аренды за 1 кв. м в месяц – 25 у.е.

Ввод в эксплуатацию – 1997 г.

Основные арендаторы – Mary Key, Adidas, Robert Bosch, Renault, Aventis, Yamanochi, Посольства США и Великобритании.

Ильинский, 1-я очередь (всего 2 очереди), Ильинская, 8

Общая площадь – 14 450 кв.м., этажность - 6 этажей

Стоимость аренды за 1 кв. м в месяц - 26-28у.е., обслуживание – 3 у.е.

Ввод в эксплуатацию – 2004-2007 гг.

Основные арендаторы – Nestle, Укрсиббанк, Укрсибинвест и др.

Стоянка – подземная (только во 2-й очереди, на 180 м/мест). Неограниченное число телефонных линий, лифты OTIS, HVAC (климат-контроль). Open Space. Круглосуточная охрана, пожарная сигнализация. Стандартная отделка (включена в арендную плату).

Horizon Office Towers, Шелковичная, 42-44

Общая площадь – 16 000 кв.м., этажность - 17 этажей

Стоимость аренды за 1 кв. м в месяц - 30-40 у.е., обслуживание - 3,5 у.е.

Ввод в эксплуатацию – 1998 г.

Основные арендаторы – BBC, VISA, PepsiCo, Whirlpool, Unilever, Nokia, Interpipe, Regus, AmCham, Kimberly Clark, D’arcy, Ratiopharm, Maersk.

Стоянка – подземная по договоренности. Неограниченное число телефонных линий, 5 лифтов, HVAC (климат-контроль). Кабинетная система планировки помещений. Круглосуточная охрана, пожарная сигнализация. Стандартная отделка (включена в арендную плату)

Крещатик Плаза, Крещатик, 19а

Общая площадь – 7 535 кв.м., этажность - 4 этажа (+подвал)

Стоимость аренды за 1 кв. м в месяц - 30-35 у.е.

Ввод в эксплуатацию – 1999 г.

Основные арендаторы – Golden Telecom, Ernst&Young, Telenor, Altima, Lundbeck, ВВН (Славутич), Эльдорадо, Радио Свобода.

Стоянка – открытая (с охраной) на 28 мест, 1500 телефонных линий, 3 лифта, HVAC (климат-контроль), Open Space.

Альянс-сервис, Ярославов Вал, 23

Общая площадь – 14 500 кв.м., полезная офисная площадь – 2 000 кв.м.

Ввод в эксплуатацию – 2005 г.

Современное здание с офисами и двухуровневой системой магазинов. Подземный паркинг по всей площади здания. Терраса с ресторанами и кафе.

Ренессанс, Воровского, 24

Общая площадь – 2 корпуса: 12 тыс. (по 2,5 тыс. этаж), 1300 кв.м. этаж, этажность – 5-2 этажей.

Стоимость аренды за 1 кв. м в месяц – 28 у.е., 3 у.е. – коммунальные расходы

Ввод в эксплуатацию – 2005 г.

Современный бизнес-центр. Реконструкция на месте книжной фабрики и бывшего Коммерческого училища. Парковка – 102 м/места, Open space. Собственная трансформаторная подстанция 2 x 630 кВт. Круглосуточная охрана, видеонаблюдение. Офисы от 100 кв.м.

Класс «В»

«FIM Center», ул. Линейная, 17

Общая площадь – 8000 кв. м., полезная – 6000 кв.м.

Стоимость аренды за 1 кв. м в месяц - 21 у.е., обслуживание 3 у.е.

Ввод в эксплуатацию – 2005 г.

Наземный охраняемый паркинг на 50 машиномест; гостевой паркинг на 30 машиномест; Аренда м/места – 100 у.е. в месяц (с НДС) из расчета 1 место на 150 кв.м арендуемой пл.

Уровень отделки – «от строителей». Open- space с лотами площадью от 100 до 1200 кв. м.; конференц-зал на 30 человек; круглосуточная охрана здания; современная телекоммуникационная система; внутренняя планировка помещений по требованию арендатора.

БЦ на Тургеневской, 25

Общая площадь – 4 700 кв.м., этажность - 5 этажей

Стоимость аренды за 1 кв. м в месяц – 30 у.е.

Офисный ремонт. Все современные коммуникации, свободная планировка. Площади 300-650 кв.м. Три выставочных зала площадью 1800 кв.м, 4 конференц-зала, 2 парковки (на 50 м/мест), комнаты презентаций, 2 ресторана.

БЦ на Артема, 17

Общая площадь – 15 000 кв.м., этажность - 7-9 этажей

Стоимость аренды за 1 кв. м в месяц – 40 у.е.

Ввод в эксплуатацию – 2006 г.

Парковка на 150 м/мест. Open Space. 2 входа. Площади помещений от 360 до 1090 кв.м.

Барок Центр, Михайловская, 11

Общая площадь – 3 110 кв.м., этажность - 5 этажей

Стоимость аренды за 1 кв. м в месяц - 22-25 у.е.

Ввод в эксплуатацию – 1997 г.

Основные арендаторы – Altheimer & Gray, Bizpro, KPMG

Стоянка – открытая, на 28 мест, 2 лифта, кондиционеры.

Киев-Донбасс, Пушкинская 42/4

Общая площадь – 7 000 кв.м., этажность - 8 этажей

Стоимость аренды за 1 кв. м в месяц - 40 у.е. (все включено)

Ввод в эксплуатацию – 1996 г.

Основные арендаторы – АСС-Инвестбанк, Индекс-банк, УкрГазБанк, DHL

Охраняема стоянка на 19 мест. 200 телефонных линий, 4 лифта, кондиционер. Кабинетная система планировки. Офисные помещения от 17 до 250 кв.м. Последний этаж – элитный ресторан «Конкорд».

Офис-центр на Кудрявском спуске, пер. Бехтеревский, 14

Общая площадь – 3 300 кв.м., этажность - 6 этажей

Стоимость аренды за 1 кв. м в месяц - 20-22 у.е., обслуживание – 2,5 у.е., продажа – 1 700 у.е. за кв.м.

Ввод в эксплуатацию – 1998 г.

Основные арендаторы – Hewlett-Packard, Initiative Media, Colgate-Palmolive, Papastratos

Открытая стоянка. 100 телефонных линий, 2 лифта, кондиционеров – нет.

Кабинетная система планировки. Реконструированное здание. Срок аренды от 2 лет.

Международный офисно-гостиничный центр, Красноармейская, 9/2

Общая площадь – 10 000 кв.м., первые два этажа сдаются под офис, этажность - 9 этажей.

Стоимость аренды за 1 кв. м в месяц - 35-55 у.е., обслуживание – 4 у.е.

Ввод в эксплуатацию – 1993 г.

Основные арендаторы – Shell, Mitsubishi, Австрийские, Швейцарские и Эстонские авиалинии, посольства ЮАР, Португалии.

Открытая стоянка, охраняемая, на 113 мест. Неограниченное число телефонных линий, 7 лифтов, кондиционеры. Кабинетная система планировки. Офисные помещения от 60 до 300 кв.м. Профессиональная служба управления, круглосуточная охрана, отдельные системы обогрева и водоснабжения.

Офис-центр на Мечникова, 14/1

Общая площадь - 4 500 кв.м., этажность – 4 этажа

Стоимость аренды за 1 кв. м в месяц – 25-28 у.е., обслуживание – 2,5 у.е., срок аренды от 2 лет

Ввод в эксплуатацию – 1997 г.

Основные арендаторы – Издательство СН и ДС, рекламные агентства

Открытая стоянка. Количество телефонных линий – на заказ, 1 лифт, кондиционеров – нет. Свободная система планировки. Реконструированное здание. Срок аренды от 2 лет.

Панорама, Б.Житомирская, 20

Общая площадь – 7 000 кв.м., этажность – 7 этажей

Стоимость аренды за 1 кв. м в месяц – 30 у.е.

Ввод в эксплуатацию – 2003 г.

Основные арендаторы – Петрокоммерцбанк (выкупил практически всю площадь)

Открытая стоянка. Неограниченное количество телефонных линий, лифт, кондиционеры.

New Technology Business Center, Жилинская, 43

Общая площадь – 7 000 кв.м., полезная площадь – 4 828 кв.м., этажность – 7 этажей.

Стоимость аренды за 1 кв. м в месяц – 30 у.е.

Ввод в эксплуатацию – 2003 г.

Подземный паркинг на 25 машиномест. Неограниченное количество телефонных линий, 3 лифта, HVAC (климат-контроль). Свободная система планировки помещений. Офисные помещения 500 или 1000 кв.м.

Европа, пер. Музейный, 2

Общая площадь – 6 000 кв.м., этажность – 8 этажей

Стоимость аренды за 1 кв. м в месяц – 35 у.е., обслуживание – 5 у.е.

Ввод в эксплуатацию – 1991 г.

Основные арендаторы – Merloni, JVC, WNISEF, Yamaha Motor Europe, посольство Японии

Открытая стоянка. Неограниченное количество телефонных линий, лифт, кондиционеры.

Отреставрированное здание 1910 г.

БЦ на Саксаганского, 36б

Общая площадь – 3 400 кв.м., этажность – 6 этажей

Стоимость аренды за 1 кв. м в месяц – 28 у.е., обслуживание – 3 у.е.

Ввод в эксплуатацию – 1997 г.

Основные арендаторы – Bosch-Siemens, Consult Int., Rietumu Bank, Еврогаз.

Открытая стоянка на 30 мест. Неограниченное количество телефонных линий, 3 лифта, кондиционеры. Срок аренды от 1 года. Отреставрированное здание 1910 г.

Офисный центр Меркс, Лейпцигская, 15

Общая площадь – арендная пл. – 4500 кв.м., этажность – 6 этажей

Стоимость аренды за 1 кв. м в месяц – 32-36 у.е.

Ввод в эксплуатацию – 1999 г.

Основные арендаторы – Головной офис Меркс-мебель. УМС, Дельта-Спорт, Рекламная группа Видео-Интернешнл.

Форум Бизнес Сити, Пимоненко, 13

Общая площадь – 23 000 кв.м., этажность – 3-5 этажей

Стоимость аренды за 1 кв. м в месяц – 20 у.е., обслуживание – 3 у.е.

Ввод в эксплуатацию – 2002-2003 гг.

Основные арендаторы – Metro C&C, Motorola, Tchibo, Hertz, Chemonics, Телефортуна, Петрокоммерцбанк

Открытая стоянка + гараж. 300 мест. Аренда парковочного места – 80 у.е. (без НДС).

Неограниченное количество телефонных линий, 3 лифта, HVAC (климат-контроль)

6 корпусов (бывшая обувная фабрика) + 1 на реконструкции. Площадь территории 2,6 га.

Офисные блоки от 240 до 5000 кв. м

Сити Плаза-2,3, Б.Васильковская, 72

Общая площадь – 61 374 кв.м, офисная – 2 006 кв.м.

Ввод в эксплуатацию – 2004 г.

Подземный паркинг площадью 18 382 кв.м.

Инор, Жилинская, 35

Общая площадь – 3 500 кв.м., этажность – 7 этажей

Ввод в эксплуатацию – 2004г.

Бизнес Сити Комплекс, Боженко, 87

Общая площадь – 2200 кв.м. Офисы от 120-1600 кв.м., этажность – 4 этажа.

Стоимость аренды за 1 кв. м в месяц –

Ввод в эксплуатацию – 2005 г.

Основные арендаторы –

Реконструированы строения бывшей киевской фабрики игрушек. Два главных корпуса – смежные, а третий – обособленное строение площадью 200 кв. м. Помещения сдаются в готовом состоянии, планировка рабочего пространства выполняется индивидуально по согласованию с заказчиком.

Класс «С+»

Silver Центр, б. Лепсе, 4

Общая площадь – 6 000 кв.м., этажность – 8 этажей

Стоимость аренды за 1 кв. м в месяц – 20-25 у.е, обслуживание – 3 у.е. Ввод в эксплуатацию – 1997 г.

Основные арендаторы – Темде Украина, JV ROSTOK, Wrigley, Monsanto, AC Nielsen, Credit Lyonnais, Henkel

Открытая стоянка с охраной на 70 мест. Подземная (150у.е. в месяц).Неограниченное количество телефонных линий, 2 лифта, HVAC (климат-контроль). Реконструированное здание. Open Space. Стандартная отделка. Срок аренды от 1 года.

НЕСТ-1, Институтская, 28

Общая площадь – 2 700 кв.м., этажность – 3 этажа

Стоимость аренды за 1 кв. м в месяц – 32 у.е. Ввод в эксплуатацию – 2002 г.

Основные арендаторы – ТАМ, Интер-Укр., Air Express

Кемпа Центр, Васильковская,1

Общая площадь – 12 000 кв.м., этажность – 4 этажа

Стоимость аренды за 1 кв. м в месяц – 20-24 у.е., обслуживание – 2,5 у.е.

Ввод в эксплуатацию – 1995 г.

Основные арендаторы – Абсолют-Холдинг, IVECO, Kodak, Nagel, Polfa, Polfarma, Thomson, Furnel, Sanitec Kolo

Открытая стоянка с охраной – на 50 мест (50 у.е. в месяц). Неограниченное количество телефонных линий, без лифта, кондиционер – возможно. Реконструированное здание. Open Space. Стандартная отделка включена в арендную плату. Срок аренды от 1 года

Класс «С»

OST-West, Новоконстантиновская, 14/18

Общая площадь – 3 300 кв.м., этажность – 3 этажа

Стоимость аренды за 1 кв. м в месяц – 15 у.е, обслуживание – 2,5 у.е. Ввод в эксплуатацию – 1999 г.

Основные арендаторы – Rockwool, OST-WEST Exspress

Открытый паркинг на 35 машиномест. Неограниченное количество телефонных линий,2 лифта, кондиционер – возможно. Реконструированное здание. Срок аренды от 1 года

Контрактовый бизнес-центр, пл. Контрактовая,2

Общая площадь – 6 500 кв.м .

Стоимость аренды за 1 кв. м в месяц – 15-20 у.е, обслуживание – 2 у.е. Ввод в эксплуатацию – 2000 г.

Основные арендаторы – Банк Аваль, Укртуринвест, Трест Магистр, СДП

Петровка Центр, Кр. Казаков, 6

Общая площадь – 4 200 кв.м.

Стоимость аренды за 1 кв. м в месяц – 15-18 у.е. Ввод в эксплуатацию – 2001 г.

Основные арендаторы – рекламные агентства, редакции газет

Стенд, Васильковская,14

Общая площадь – 11 500 кв.м., этажность – 7 этажей

Стоимость аренды за 1 кв. м в месяц – 16 у.е. Ввод в эксплуатацию – 2003 г.

Основные арендаторы – Renault

Открытый паркинг. Неограниченное количество телефонных линий, 3 лифта, HVAC (климат-контроль). Реконструированное здание (с октября 2003 г.). Срок аренды от 1 года

НЕСТ-2, пл.Соломенская, 1

Общая площадь – 14 000 кв.м., этажность – 8 этажей

Стоимость аренды за 1 кв. м в месяц – 18 у.е., обслуживание – 2,5 у.е.

Ввод в эксплуатацию – 2002 г.

Основные арендаторы – Нафтогаз Украина, АвтоЗАЗБанк (этаж), КиевСтар

Открытый паркинг с охраной (80 мест). Неограниченное количество телефонных линий, 2 лифта, кондиционер – возможно. Бывшее НИИ, модернизированы все инженерные коммуникации, установлены оптические каналы связи и средства цифровой телефонии. Офисные блоки от 300 до 4500 кв. м. Open Space. Срок аренды от 1,5 лет

Общая площадь сдающихся в аренду офисных помещений в Киеве составляет свыше 4 млн. кв.м. Из них на долю бизнес-центров приходится пока не более 10-15%, остальные помещения - это приспособленные под офисы многочисленные институты, госучреждения и промышленные здания, нежилой фонд.

На сегодняшний день рынок офисных помещений Киева испытывает острую нехватку высококлассных офисов. По мнению экспертов, потребность Киева в этом виде услуг оценивается на уровне 1 700 тыс. кв.м. при наличии порядка 450 тыс. кв.м. профессиональной офисной недвижимости.

Этот показатель оставил столицу Украины далеко позади столиц других стран Центральной и Восточной Европы (для сравнения, рынок профессиональной офисной недвижимости в Варшаве превышает 3 млн. кв. м, в Праге - около 1,7 млн. кв. м, а в Будапеште — порядка 1,5 млн. кв. м).

Объем полезных офисных площадей в профессиональных комплексах в течение прошлого года увеличился примерно на 40% (на 130-140 тыс. кв.м). Было введено в эксплуатацию 15 новых бизнес-центров. Практически все они самого высокого уровня - класса «А» (4 объекта), «В+» (3 объекта) и «В» (5 объектов).

Значительный прирост специализированных офисных площадей (до 260 тыс. кв.м.) рынок ожидает к концу 2007 – началу 2008 г. Часть из этих проектов были заявлены к вводу в 2005 году, однако сроки сдачи объектов были перенесены из-за недостатка финансирования. Более 135 тыс. кв.м сейчас строятся в деловом центре Киева.

Как показывает опыт, довольно часто строительные проекты в Киеве либо остаются на бумаге продолжительное время (ожидая необходимых ресурсов или утверждения), либо приходят на рынок со значительным отставанием от графика.



Не смотря на позитивную динамику ввода новых площадей, дефицит будет оставаться вплоть до 2008-09 г.

Основные причины диспропорции спроса/предложения:

- ✓ запаздывание проектов с выходом на рынок (половина заявленных проектов вообще пока не строится);
- ✓ наблюдается повышенная ротация потенциальных арендаторов. Многие «вырастают» из непрофессиональных офисов, недовольны их состоянием и ищут свободные площади в бизнес-центрах;
- ✓ растет количество структур, для которых размещение в БЦ является имиджевой составляющей бизнеса;
- ✓ для международных компаний, приходящих на рынок, офис в БЦ – корпоративный стандарт.

Рынок офисной недвижимости столицы в настоящее время предлагает достаточно вариантов для размещения офиса компании любого уровня и достатка:

1. Профессиональный бизнес-центр (категории «А», «В» и «С»).

2. Отдельно-стоящее офисное здание, особняк (на 1-2 компании; специально построенное или отреставрированное).
3. Административное здание, НИИ (функционирующее как бюджетная структура, но сдающая в аренду собственные площади различным государственным и коммерческим организациям).
4. Помещение с отдельным входом на цокольном/первом этаже жилого здания (чаще всего переведенное в нежилой фонд).
5. Квартира в жилом доме.
6. Помещения в промзонах (в основном занимают компании, специфика деятельности которых требует размещения на единой территории офиса и складских помещений или мини-производства).

Минимальную долю рынка (10-15%) пока составляет наиболее перспективное направление – профессиональные офисные комплексы (реконструированные и вновь построенные здания). С каждым годом их количество увеличивается. В 2005 г. на рынок вышло полтора десятка новых объектов.

Паркинг – неотъемлемая часть делового комплекса, однако большинство существующих БЦ располагают ограниченной парковкой перед входом в комплекс, единичные объекты предлагают подземный паркинг. Максимально пока предлагается арендаторам 1 подземное м/место на 150 кв.м. арендуемой площади. В большинстве новых объектах, для повышения их конкурентоспособности на рынке заявлено достаточное количество паркомест – не менее 1 места на 100 кв.м арендуемой площади (согласно нормам для определенного класса).

Стоимость аренды м/места в месяц сегодня составляет – 50-100 у.е. на открытом паркинге и 150-250 у.е. в подземном. Чем ближе к центру, тем парковаться дороже.

6.4.3. *ОСНОВНЫЕ ПОТРЕБИТЕЛИ УСЛУГ И ИХ ХАРАКТЕРИСТИКА*

Создаваемый ООО «ПБ ИНВЕСТ» торгово-развлекательный центр с комплексом услуг ориентирован, на арендаторов различного уровня, испытывающих потребность в этих услугах.

В соответствии с проведенным анализом существующего рынка аналогичных видов услуг можно условно выделить следующие основные группы потенциальных потребителей услуг нового торгово-развлекательного центра:

- местные арендаторы - частные предприниматели различного вида услуг;
- местные арендаторы - филиалы сетевых операторов Украины;
- арендаторы других городов Украины

Нынешний год ознаменовался рекордно низкими показателями вакантности киевских офисов. На сегодняшний день заполненность бизнес-центров класса «А» достигла практически 100%, класса «В» - 90-97%, класса «С» - 75-80%.

Большой спрос зафиксирован также на офисные помещения в универсальных комплексах, где они соседствуют с торговыми объектами, гостиничными номерами и жильем.

Ключевыми факторами стремительного роста спроса являются:

- ✓ развитие бизнеса, позитивные экономические изменения в стране, рост ВПП (хоть темпы роста ВПП в прошлом году отстают от тех, что были достигнуты в 2003-2004 гг.),
- ✓ расширение сферы услуг,
- ✓ появление на рынке новых международных компаний (кандидатов №1 в арендаторы современных БЦ), приток иностранного и российского капитала,
- ✓ расширение бизнеса нынешних арендаторов, укрепление их финансовых позиций (стимулирует рост требований к занимаемым площадям, переезд из квартир и НИИ в БЦ, увеличение объемов арендуемых площадей и сроков аренды),
- ✓ рост профессионализма девелоперов и качества бизнес-центров.

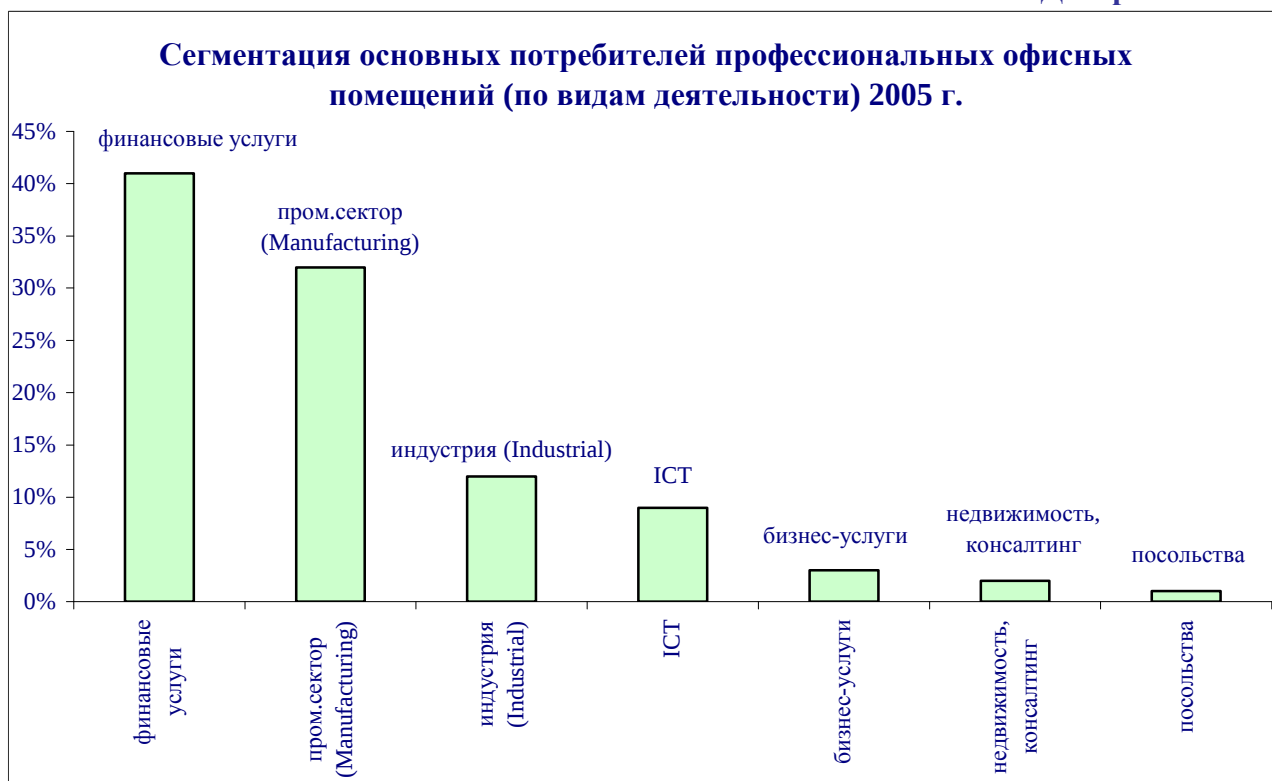
Основные требования арендаторов помещений высококласных БЦ:

- месторасположение в центральном деловом районе или вблизи центра, с хорошими транспортными развязками (кардинально вырос спрос на Подол);
- желательно готовые к эксплуатации офисы;
- популярные площади – от 100 до 500 кв.м.; с каждым годом возрастает количество сделок по аренде помещений площадью от 1000 кв.м;
- профессиональный менеджмент здания с прозрачной системой учета затрат, их распределения и возмещения;
- входная группа, ресепшн и охрана;
- охраняемая парковка (подземная или на выделенной территории); индекс парковки не менее 1 места на 100 кв.м. арендуемой площади (на сегодняшний день практически ни один БЦ в городе не располагает подобным комфортом);
- энергосбережение не менее 50 Вт на 1 кв.м. полезной площади (электроснабжение по 1й категории, либо от дизель электрогенератора);
- единая система теплоснабжения, вентиляции и кондиционирования: по меньшей мере, 2-х трубная (1 контур), с отдельным для каждого арендатора контролем температуры и обеспечивающая четырехкратный воздухообмен в офисах в час;
- оптоволоконные цифровые телефонные линии, ISDN, линии Internet;
- открытая планировка площадей с сеткой колон, обеспечивающей гибкую перепланировку;
- высота потолков не менее 2,7 м на площади не менее 90% чистых используемых площадей;
- возмещаемый коэффициент потерь не выше 12%.

Среди арендаторов бизнес-центров «в почете» наличие в комплексе зон отдыха, современных конференц-залов, фитнес-залов, заведений общественного питания.

Большинство сделок по аренде помещений БЦ классов «А» и «В» заключается с иностранными компаниями, поскольку отечественные фирмы чаще выбирают отдельно стоящие офисные здания или помещения в жилых домах.

Диаграмма № 3



Из-за острого дефицита свободных площадей в бизнес-центрах значительно вырос спрос на помещения нежилого фонда, особенно в центральных районах, а также на отдельно стоящие здания и помещения на окраине столицы, вблизи удобной транспортной развязки (район Окружной дороги, Броварского проспекта). В сегменте непрофессиональных помещений в особом дефиците находятся офисы общей площадью до 100 кв.м., а также от 800 до 1,5 тыс. кв.м.

На рынке купли-продажи офисов в дефиците, с одной стороны, низкобюджетные помещения от 50 до 200 кв.м. по цене до 1500 у.е. за кв.м, а с другой - отдельно стоящие здания (класс «А» и «В») с открытой планировкой и неограниченным числом телефонных линий.

По словам риэлторов, административные здания, помещения бывших НИИ и нежилой фонд под офисы сегодня снимают два основных класса арендаторов: те, кто по своим бюджетам не «тянут» бизнес-центр высокого класса, а также те, кто не заинтересован в пропускной системе таких центров и не нуждается в предоставляемых ими сервисах.

К первой категории арендаторов относится, как правило, большинство средних, малых и начинающих украинских компаний, которые не могут позволить себе подобные бюджетные траты на съем офиса. Вторую составляют туристические фирмы, отделения страховых компаний, банков, агентства недвижимости, СМИ, нотариусы и т. п., то есть те, кто нуждается в отдельном помещении и свободном доступе клиентов. По мнению экспертов, такие компании (за исключением СМИ) снимают, как правило, площади на

первых этажах, выходящие фасадом на улицу, и не планируют перебираться в бизнес-центры.

Особая примета современного рынка спроса - нахождение арендатора в дискомфортной позиции. Сегодня арендодатель понимает выгодность своей позиции и пользуется этим, удерживая свои первоначальные условия аренды в переговорах.

6.4.4. МЕТОДЫ ПРОДВИЖЕНИЯ ПРЕДЛАГАЕМЫХ УСЛУГ НА РЫНОК

Для реализации площадей планируется привлечь специализированную компанию – ООО «Real Estate Solutions», хорошо зарекомендовавшую себя в услугах по реализации площадей.

Кроме того, планирует проведение ряда маркетинговых и рекламных акций, направленных на продвижение рассматриваемого комплекса услуг:

- проведение целенаправленной рекламной кампании в местных средствах массовой информации - газетах, журналах;

Следует отметить, что наиболее важным фактором успешного продвижения указанных видов услуг на рынок будет являться объединение всех арендаторов в единый комплекс, имеющий очень выгодное месторасположение.

ООО «ПБ ИНВЕСТ» намерено также проводить гибкую политику ценообразования, что позволит учесть интересы любого арендатора.

6.4.5. ФОРМИРОВАНИЕ ЦЕНЫ НА УСЛУГИ. ОЦЕНКА КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ УСЛУГ ПО ЦЕНЕ

Расчет средневзвешенной арендной ставки производился методом рыночных сравнений. Чтобы понять общий уровень арендных ставок в городе были исследованы основные офисные центры Киева. Уровень арендных ставок представлен в диаграмме

Арендаторы офисных помещений в столице перестали считать деньги. Расширяясь и улучшая свои условия, они буквально вымывают с рынка все предложения в бизнес-центрах, выстраиваясь за более-менее приличными помещениями в очередь. Хотя офисных центров с каждым годом строится все больше, новых предложений на всех не хватает.

Дефицит спровоцировал к концу 2005 г. максимальный, за последние 5 лет, рост арендных ставок - до 10-20% (для отдельных объектов до 30%).

Средневзвешенная цена аренды офисов в Киеве на офисы высших категорий составила 34 у.е. Максимальные цены устанавливаются на вновь возводимые проекты – примерно на 15-20% выше, чем среднерыночные для соответствующего класса.

В 2006 г. прогнозируется продолжение роста ставок – до 10-15% за год. В большей мере это будет касаться новых качественных проектов. При этом, по мере пополнения рынка, ожидается некоторое снижение цен на нынешние объекты, которые будут не в состоянии

выдержать конкуренции в силу растущих требований потребителей к техническим параметрам БЦ, обслуживанию, управлению и т.д.

Арендные ставки, для класса «А» на сегодняшний момент составляют от 30 до 55 у.е. Для класса «В+»: 28-40 у.е., класса «В» - 20-30 у.е.

Ставки на элитарные помещения в центре города «зашкаливают» до 55-60 у.е. за кв.м.

Операционные расходы 2-6 у.е. за кв.м.

В прошлом году ставки выросли на 10-20% в зависимости от месторасположения офиса (на отдельные объекты до 30%). Наибольшая динамика зафиксирована в центре города и вблизи транспортных развязок.

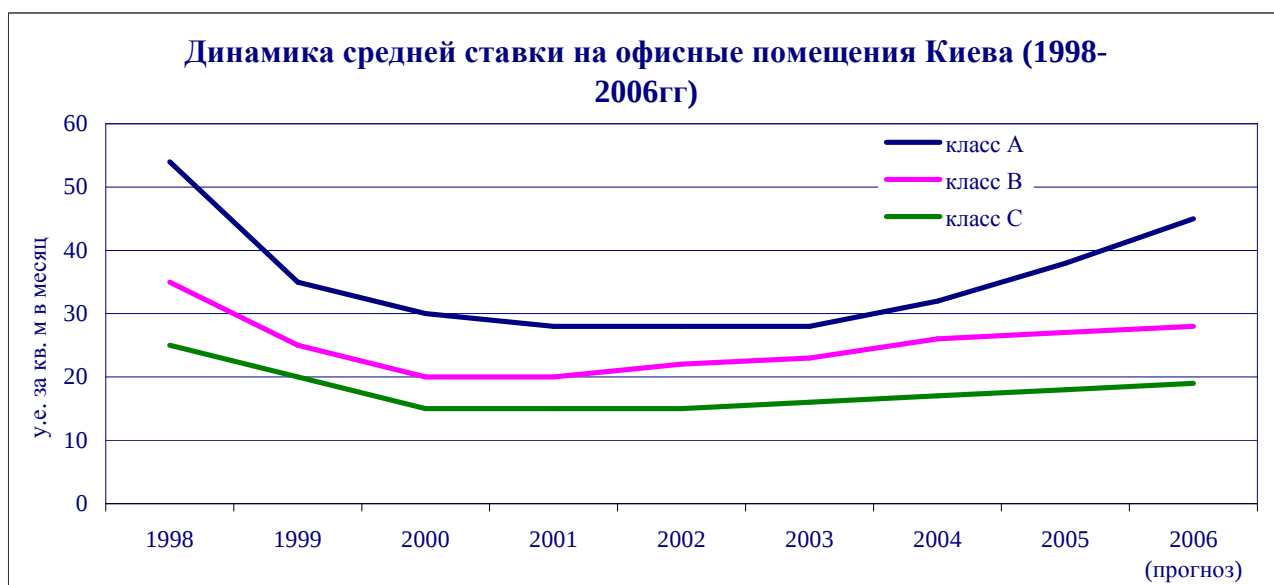
Главный ценообразующий фактор – месторасположение. Объекты в центре дороже своих «аналогов» в отдаленных районах – на 30-50%.

Прогноз: в 2006/07 г. спрос на профессиональные офисные помещения по-прежнему останется значительным, следовательно, сохранится тенденция к повышению уровня арендных ставок - в пределах 10-15% в год. Некоторое снижение рыночных цен возможно только после сдачи крупнейших офисных объектов к 2008-10 гг.. Отрицательная динамика (но не более 5-10%) коснется только отдельных нынешних представителей БЦ, которые не выдержат конкуренции и автоматически опустятся на класс ниже. Усилению ценового демпинга будет способствовать также происходящий процесс перепрофилирования приватизированных предприятий и административных корпусов.

Диаграмма № 4



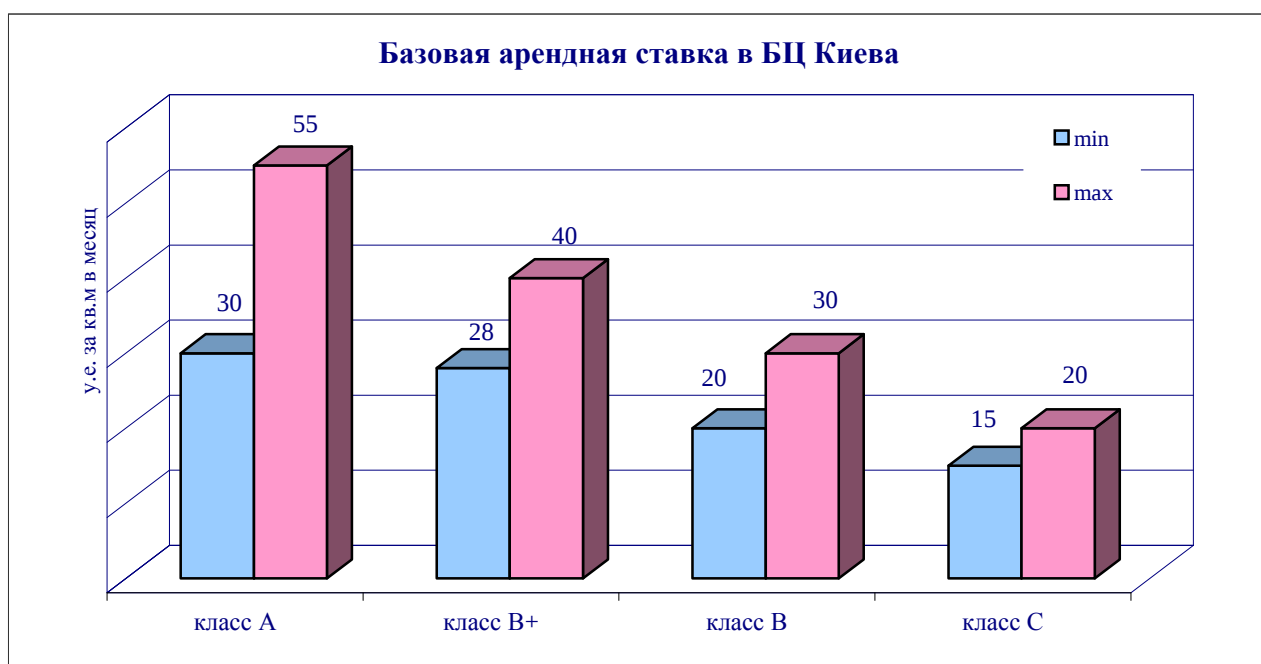
Диаграмма № 5



Наиболее существенно в процентном соотношении растут в цене помещения невысокого класса на окраине. Таким образом, стоимость аренды на окраине города и аналогичного по классу помещения поближе к центру практически уравнились. Так, «адресная поправка», не превышает в настоящее время 2-3 у.е. за кв. м, что вызвало довольно активный переезд многих фирм поближе к центру (уже нет смысла снимать офис на окраине).

Рост ставок, в первую очередь, вызван существенным преобладанием спроса над предложением. Этот дисбаланс усиливается за счет расширения работающих в столице компаний, появления все новых фирм, а также улучшения финансового состояния многих небольших коммерческих структур, которые пока еще работают в переоборудованных квартирах и других помещениях низкого качества, но хотят переехать в профессиональный офис.

Диаграмма № 6



Ставки в сегменте непрофессиональных офисов также существенно выросли (на 15-50%). Максимальный процент подорожания был зафиксирован во второй половине года.

Таблица № 4

Средние арендные ставки на непрофессиональные офисные помещения, у.е за кв. м. в месяц			
Район	2003 г.	2004 г.	2005 г.
Центральные районы	20 - 25	16 - 30	22 - 35
Прилегающие районы	12 - 15	10 - 19	15 - 20
Окраины (массивы)	5-10	5 - 10	8 - 15

Ставки на элитарные помещения в центре города «зашкаливают» до 55-60 у.е. за кв.м.

Типичные условия договоров аренды (2006-2007 г.г.)

Продолжительность договора аренды	3 года (1год - минимально приемлемый срок для арендодателя)
Стоимость арендных услуг	8-11% от годового арендного платежа
Право продления аренды	Есть (как правило, с условием пересмотра арендной платы)
Первоначальный взнос арендной платы, вносимый авансом	За 3 месяца
Частота пересмотра размера арендной платы	3 года (в 2005 г. многие увеличили ставку, не дождавшись 3-х лет)
Эксплуатационные расходы и плата за управление	2-6 у.е. за кв.м в месяц
Внутренняя отделка	За счет арендатора (иногда частично может компенсироваться арендодателем)
Налоговые обязательства арендатора, отчисляемые как % от суммы арендной платы	НДС в размере 20%
Метод измерения помещений	Замеры БТИ, но все чаще применяются стандарты BOMA

Динамика и тенденции до 2009 года

Основные тенденции рынка

Хотя растет предложение профессиональных офисных площадей, емкость рынка постоянно увеличивается (например, в 2005 г на 40%) и к концу 2007 г. реально ожидать удвоения рынка – рост на 100% (на 260 тыс. кв.м.), можно утверждать, что в течении ближайших 2-3- лет будет наблюдаться острый дефицит профессиональных офисных помещений. Не смотря на позитивную динамику ввода новых площадей, дефицит будет оставаться вплоть до 2008-09 г. Основные причины диспропорции спроса/предложения:

- запаздывание проектов с выходом на рынок;

- повышенная ротация потенциальных арендаторов. Многие «вырастают» из непрофессиональных офисов, недовольны их состоянием и ищут свободные площади в бизнес-центрах;
- рост количества структур, для которых размещение в БЦ является имиджевой составляющей бизнеса (для международных компаний, приходящих на рынок, офис в БЦ – корпоративный стандарт).

Уровень вакантности киевских БЦ - один из самых низких за последние 5 лет - от 0% до 5%. С выводом на рынок новых площадей (к 2008 г.) ожидается увеличение процента вакантных площадей, однако не более чем до 8%. Так как, реально:

- будут появляться новые структуры
- ротация сохранится: постепенно начнут «вымирать» административные здания и «квартирные» офисы» как морально и физически устаревшие форматы – без парковок, кондиционирования, со слабыми инженерными сетями, без нормальной охраны и, главное, с «черным» рынком арендной оплаты, которую сегодня нельзя оформить на валовые затраты.
- если сравнивать потенциал Киева с другими европейскими столицами, то видно, что объем офисных площадей реально в разы отстает от распространенных в Европе показателей, и Киеву есть к чему стремиться. Особенно в условиях наметившихся процессов стабильного роста экономического потенциала, активизации процессов европейской интеграции, возрастания интереса к Украине со стороны западных инвесторов и бизнесменов, роста реальных доходов населения и т.д.

Диаграмма № 7



Арендные ставки на столичные офисные площади класса «А» варьируются в пределах 32-56 у.е. за кв.м. в месяц, для класса «В+» - 28-40 у.е., класса «В» - 20-32 у.е. и для класса «С» - от 15 до 20 у.е. За 2005 год арендные ставки на офисы в Киеве выросли на 10-20% в зависимости от месторасположения офиса (на отдельные объекты, особенно на новые возведенные БЦ - до 40-60%). Наибольшая динамика зафиксирована в центре города и вблизи транспортных развязок.

В 2006-2007 г. спрос на профессиональные офисные помещения по-прежнему останется значительным, следовательно, сохранится тенденция к повышению уровня арендных ставок - в пределах 10-15% в год.

6.4.6. СЕБЕСТОИМОСТЬ УСЛУГ И ЕЕ СОСТАВЛЯЮЩИЕ

При определении полной себестоимости в целом по офисному центру были учтены следующие факторы:

- необходимые затраты (на уборку, охрану, рекламу, энергоресурсы) необходимые для реализации, при эксплуатации площадей комплекса (см. раздел 6.3.1. настоящего бизнес-плана);
- текущие, на дату подготовки бизнес-плана, цены на эти затраты (см. раздел 6.3.1. настоящего бизнес-плана);
- данные по численности и заработной плате персонала комплекса (представлены в таблице 4 этого раздела);
- интегральная ставка отчислений на социальное страхование - 38,5% от ФОТ;
- средний срок службы принимаемых в эксплуатацию постоянных активов определен в соответствии с действующими в Украине нормами амортизационных отчислений на соответствующие виды основных средств (для зданий - 50 лет, для оборудования - 10 лет);
- действующее, на дату подготовки бизнес-плана, налоговое законодательство Украины;
- курс доллара США по отношению к гривне принят на уровне 5,05 гривна/ 1 \$ US.

ООО «ПБ ИНВЕСТ» при планировании деятельности нового офисного центра предполагает ориентироваться на существующий уровень цен, индексируя их в зависимости от изменения указанных факторов.

В МОМЕНТ ВВОДА ОФИСНОГО ЦЕНТРА В ЭКСПЛУАТАЦИЮ ПРЕДПОЛАГАЕТСЯ УСТАНОВИТЬ СЛЕДУЮЩИЙ УРОВЕНЬ АРЕНДНЫХ СТАВОК:

1. Офисные помещения – 35 дол. США за 1 кв.м. (без НДС)
2. Кафе – 30 дол. США за 1 кв.м. (без НДС)
3. Парковочные места – 100 дол. США за 1 м/м (без НДС)

Таким образом, на момент ввода центра в эксплуатацию (ноябрь 2009 года) планируется получение дохода от сдачи площадей в аренду в размере:

Арендная тарифная сетка по каждому этажу

Таблица 5

Наименования площадей		Площадь (кв.м.)	Арендный платеж, без НДС, дол. США	Арендный платеж, с НДС, дол. США	Коммунальный платеж, с НДС, дол. США	Оплата управления, с НДС, дол. США
1 этаж						
1	Конференц-зал 1	120,03	0,00	0,00	0,00	0,00
2	Конференц-зал 2	103,68	0,00	0,00	0,00	0,00
3	Кафе	177,13	30,00	36,00	4,20	3,00
	Итого 1 этаж	400,84				
2-12 этаж						
4	Офисные помещения	546,75	35,00	42,00	4,20	4,20
	Итого 2-12 этаж	6 014,25				
5	Парковочные места	36,00		100,00		
	Общая сдаваемая площадь 1-12 этажей	6 415,09				
	Итого, 1-12 этаж	6 415,09				

Детализация по поступлениям от продаж (арендный сбор) отражена в таблице:

Таблица 6

Наименование площадей		Площадь (кв.м.)	Аренда с НДС, дол. США	Арендный сбор с НДС, месяц дол. США	Арендный сбор с НДС, квартал дол. США	Арендный сбор с НДС, год дол. США
1 этаж						
1	Конференц-зал 1	120,03	0,00	0,00	0,00	0,00
2	Конференц-зал 2	103,68	0,00	0,00	0,00	0,00
3	Кафе	177,13	36,00	6 376,68	19 130,04	76 520,16
	Итого 1 этаж	400,84		6 376,68	19 130,04	76 520,16

2-12 этаж						
4	Офисные помещения на этаже	546,75	42,00	22 963,50	68 890,50	275 562,00
	Итого 2-12 этаж	6 014,25		252 598,50	757 795,50	3 031 182,00
5	Парковочные места	36 м/м	100,00	3 600,00	10 800,00	43 200,00
	Итого, 1-12 этаж	6 415,09		262 575,18	787 725,54	3 150 902,16

Детализация по поступлениям от продаж (коммунальный платеж) отражена в таблице:

Таблица 7

Наименование площадей	Площадь (кв.м.)	Коммунальный платеж, без НДС, дол. США	Коммунальный платеж, с НДС, дол. США	Коммунальный сбор, с НДС, месяц, дол. США	Коммунальный сбор, с НДС, квартал, дол. США	Коммунальный сбор, с НДС, год, дол. США
1 этаж						
1	Конференц-зал 1	120,03		0,00	0,00	0,00
2	Конференц-зал 2	103,68		0,00	0,00	0,00
3	Кафе	177,13	3,50	4,20	743,95	2 231,84
	Итого 1 этаж	400,84			743,95	2 231,84
2-12 этаж						
4	Офисные помещения	546,75	3,50	4,20	2 296,35	6 889,05
	Итого 2-12 этаж	6 014,25			25 259,85	75 779,55
5	Парковочные места	36 м/м				
	Итого, 1-12 этаж	6 415,09			26 003,80	78 011,39

Детализация по поступлениям от продаж (оплата управления центра) отражена в таблице:

Таблица 8

Наименование площадей	Площадь (кв.м.)	Оплата управления комплексом, без НДС, дол. США	Оплата управления комплексом, с НДС, дол. США	Сбор по оплате управления комплексом, с НДС, дол. США, месяц	Сбор по оплате управления комплексом, с НДС, дол. США, квартал	Сбор по оплате управления комплексом, с НДС, дол. США, год
1 этаж						
1	Конференц-зал 1	120,03		0,00	0,00	0,00
2	Конференц-зал 2	103,68		0,00	0,00	0,00
3	Кафе	177,13	2,50	3,00	531,39	1 594,17
	Итого 1 этаж	400,84			531,39	1 594,17
2-12 этаж						

4	Офисные помещения на этаже	546,75	3,50	4,20	2 296,35	6 889,05	27 556,20
	Итого 2-12 этаж	6 014,25			25 259,85	75 779,55	303 118,20
	Парковочные места	36м/м					
	Итого, 1-12 этаж	6 415,09			25 791,24	77 373,72	309 494,88

Учитывая ситуацию (пессимистический вариант расчетов), при расчетах необходимо предусмотреть наличие потерь (5% на ротацию арендаторов). Таким образом, поступления от продаж в квартал составят 95%:

Таблица 9

Арендный сбор с НДС, с учетом 5% потерь	748 339,26
Коммунальных платежей с НДС, с учетом 5% потерь	74 110,82
Сбор на управление, с НДС, с учетом 5% потерь	73 505,03

6.6. ПЛАН И СТРУКТУРА ПРОЕКТА (ПЛАН ПЕРСОНАЛА, НАЛОГОВОЕ ОКРУЖЕНИЕ ПРОЕКТА, ПЕРЕМЕННЫЕ И ПОСТОЯННЫЕ ЗАТРАТЫ ПО ПРОЕКТУ, СТОИМОСТЬ ПРОЕКТНЫХ И СТРОИТЕЛЬНЫХ РАБОТ, СРОКИ ИХ ВЫПОЛНЕНИЯ, ДРУГИЕ ЗАТРАТЫ НА ИНВЕСТИЦИОННОМ ЭТАПЕ)

6.6.1. ОБЩИЕ ПОЛОЖЕНИЯ

Условия налогообложения, учтенные при обосновании проекта, соответствуют действующему на 3 квартал 2007 г. налоговому законодательству Украины и г.Киева.

На основании указанных норм при формировании налогового окружения проекта были учтены следующие моменты:

- ставка налога на прибыль составляет 25%. При определении суммы налога на прибыль, подлежащей уплате в бюджет, учитывается льгота, связанная с реинвестированием прибыли;

Учтены следующие ставки удержаний с фонда з/п:

- ставка выплат в ПФ 33,2%;
- ставка выплат в ФСС 1,5%;
- ставка выплат в ФСС на случай безработицы 1,3%;
- ставка выплат в ФСС от несчастного случая на производстве 0,67%;

прочих льгот по налогообложению не предусматривается.

Таблица 10

Название налога	База	Период	Ставка
Налог на прибыль	Прибыль	Квартал	25 %
НДС	Добав. стоим.	Месяц	20 %
Выплаты в пенс. фонд	Зарплата	Месяц	33,2 %
Выплаты в ФОМС	Зарплата	Месяц	1,5 %
Выплаты в ФСС	Зарплата	Месяц	1,3 %
Выплаты в ФЗ	Зарплата	Месяц	0,67 %

Детализация налоговых выплат показана в Приложении 1.

6.6.2. НАЛОГ НА ДОБАВЛЕННУЮ СТОИМОСТЬ

При исчислении НДС по проекту были учтены следующие моменты:

- при формировании оборотов по налогу на добавленную стоимость ставка указанного налога принималась равной 20%;
- НДС по постоянным активам выставляется к зачету в полной мере в момент ввода основных средств в эксплуатацию и подлежит возмещению за счет сумм НДС по текущей деятельности, подлежащих уплате в бюджет.

Название	Сумма (\$ US)	Платежи
Возврат НДС	\$1 648 110,73	По сложной схеме

Рассмотрим детализацию выплат по НДС по годам проекта:

Таблица 11

НДС (детализация)	2007	2008	2009	2010	2011
НДС (кредит)	59 942,70	787 628,06	959 387,63	35 722,50	39 214,75
НДС (обязательства)	-	-	247 310,16	597 303,41	647 192,69
Чистый НДС (кредит)	59 942,70	787 628,06	712 077,47	- 561 580,91	- 607 977,95
ИТОГО (+ кредит, - выплата)	59 942,70	847 570,76	1 559 648,23	998 067,32	390 089,37
Итого к выплате	-	-	-	-	-

НДС (детализация)	2012	2013	2014	2015
НДС (кредит)	39 214,75	43 056,22	43 056,22	47 281,85
НДС (обязательства)	647 192,69	702 070,91	702 070,91	762 436,94
Чистый НДС (кредит)	- 607 977,95	- 659 014,68	- 659 014,68	- 715 155,10
ИТОГО (+ кредит, - выплата)	- 217 888,57	- 659 014,68	- 659 014,68	- 715 155,10

Итого к выплате	217 888,57	659 014,68	659 014,68	715 155,10
------------------------	-------------------	-------------------	-------------------	-------------------

	2016	2017	2018	Итого
НДС (детализация)				
НДС (кредит)	47 281,85	51 930,03	51 930,03	2 205 646,58
НДС (обязательства)	762 436,94	828 839,58	828 839,58	6 725 693,81
Чистый НДС (кредит)	- 715 155,10	- 776 909,55	- 776 909,55	
ИТОГО (+ кредит, - выплата)	- 715 155,10	- 776 909,55	- 776 909,55	- 776 909,55
Итого к выплате	715 155,10	776 909,55	776 909,55	4 520 047,23

6.6.3 ПЛАН ПЕРСОНАЛА

На настоящий момент правовой статус предприятия, создаваемого с целью реализации данного проекта (ООО, ОАО, ЗАО и т.д.), окончательно не определен. Однако, известно, что это будет отдельное юридическое лицо, основным учредителем которого будет являться ООО «_____».

Для управления проектом будет привлечена управляющая компания, которая будет контролировать процесс строительства. Для организации нормального функционирования офисного центра предусматривается привлечь профессионального оператора с опытом ведения подобных проектов.

При управлении риск оператора минимален, так как его деятельность не связана с инвестиционной активностью вообще или ее объем минимален. Все убытки от основной деятельности, так же как и расходы на строительство, несет владелец центра. Как правило, подписывается договор не только на управление, но и на техническое сопровождение (соответствие марке оператора архитектурных форм здания, кадровой политики). В среднем управляющая компания (УК) обходится владельцам в 4-10% от оборота.

В нашем случае предполагается привлечение профессионального управляющего на стандартных для рынка условиях. В таком варианте операторы получают от 6 до 8 % от оборота, а условия договора предполагают минимум 5, а в некоторых случаях — 10 лет управления отелем. В данном проекте предполагается получение оператором 7 % от валового дохода.

Для организации работы данного предприятия, учитывая наличие компании, управляющей работой комплекса, необходимо привлечение персонала в количестве 4 человек. Требуемый для организации производственного процесса персонал должен обладать необходимым опытом работы в данной сфере услуг. Более подробная

информация о категориях работников, привлекаемых при реализации проекта, представлена в таблице 10.

Таблица 12

ШТАТНОЕ РАСПИСАНИЕ ПЕРСОНАЛА ПО ПРОЕКТУ

Категории персонала	Численность	Месячный оклад, \$.	Ежемесячные расходы на оплату труда, \$.
Директор	1	\$ 1 500,00	\$ 1 500,00
Секретарь	1	\$ 500,00	\$ 500,00
Гл. бухгалтер	1	\$ 800,00	\$ 800,00
Юрист (частичная занятость)	1	\$ 700,00	\$ 700,00
ИТОГО	4		\$ 3 500

Рассмотрим детализацию начислений по заработной плате (квартал):

Оплата труда, дол США	10 500,00
Отчисления в фонды:	3 486,00
ПФ - 33,2%	70,35
ФОМС - 0,67%	157,50
ФСС - 1,5%	136,50
ФЗ - 1,3%	3 486,00

При планировании расходов по проекту необходимо учитывать постоянные и переменные (прямые) затраты. К затратам на строительство относим расходы, связанные со строительством зданий комплекса, к постоянным (операционным) - затраты, необходимые для функционирования офисного центра, к которым отнесем затраты, описанные ниже.

6.6.4. ПОСТОЯННЫЕ ЗАТРАТЫ ПО ПРОЕКТУ

Потребность в операционных (эксплуатационных) расходах, необходимых для реализации всего комплекса услуг, складывается из следующих составляющих:

- Потребность в санитарно-гигиенических средствах и хозяйственном инвентаре для проведения ежедневной уборки комплекса и вывоза мусора;
- Потребность в операционных расходах на технические средства и персонал по осуществлению круглосуточной охраны объекта;

- Потребность в операционных расходах на проведение рекламной политики комплекса;
- Потребность в операционных расходах на эксплуатацию комплекса;
- Потребность в операционных расходах на оплату административного персонала комплекса.

По первым трем пунктам расходы несет оператор – управляющая компания.

Расходы на персонал и операционные расходы в период эксплуатации предполагается компенсировать отчислениями из валового дохода инвестора.

ЭНЕРГООБЕСПЕЧЕНИЕ.

Помимо покрытия потребности в уборке, охране, рекламе, инвентаре, планируемый офисный комплекс потребует обеспечения энергоресурсами, необходимыми для эксплуатации.

Потребность в энергоресурсах складывается из трех составляющих:

- электроэнергия;
- вода холодная, включая канализацию;
- тепло (отопление, горячая вода).

РЕКЛАМА

Реклама, подаваемая с целью заполнения площадей офисного центра разрабатывается, осуществляется и производится управляющей компанией по мере необходимости.

ИМИДЖЕВАЯ РЕКЛАМА

Рекламная политика комплекса будет разбита на несколько этапов:

- рекламная компания на этапе строительства;

Проведенный анализ рынка позволил определить необходимый бюджет на рекламу на этом этапе. Необходимый бюджет будет составлять 20 000\$ США. (По данным профильных компаний)

Эти затраты целиком покрываются инвестором проекта.

Рекламную компанию на этапе строительства необходимо завершить церемонией открытия комплекса, бюджет которого составит 10 000 дол. США

Остальные рекламные кампании предусматривается производить силами маркетинговых служб оператора – управляющей компании.

6.7. ОРГАНИЗАЦИОННЫЙ ПЛАН И УПРАВЛЕНИЕ ПРОЕКТОМ

6.7.1. СТРУКТУРА УПРАВЛЕНИЯ И ПЕРСОНАЛ

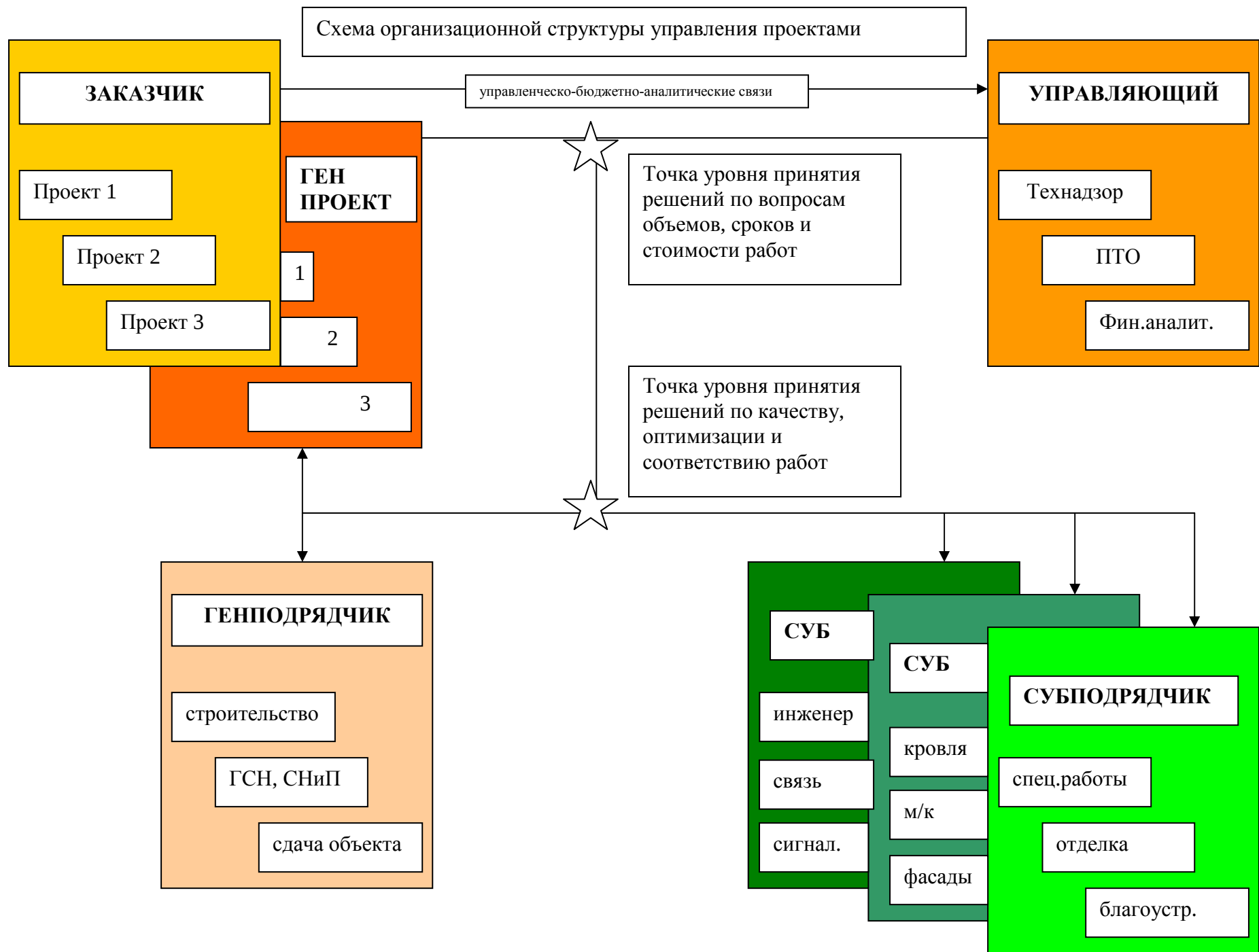
На настоящий момент правовой статус предприятия, создаваемого с целью реализации данного проекта (ООО, ОАО, ЗАО и т.д.), окончательно не определен. Однако, известно, что это будет отдельное юридическое лицо, основным учредителем которого будет являться ООО «_____».

Для управления этим проектом будет привлечена управляющая компания, которая будет контролировать процесс строительства, сдавать площади в аренду при эксплуатации ОЦ, организовывать нормальное функционирование офисного комплекса.

Для организации работы данного предприятия, учитывая наличие компании, управляющей работой комплекса, необходимо привлечение персонала в количестве 4 человек. Требуемый для организации производственного процесса персонал должен обладать необходимым опытом работы в данной сфере услуг. Более подробная информация о категориях работников, привлекаемых при реализации проекта, представлена в таблице 9 (см. раздел 6.6.3. настоящего бизнес-плана).

Учитывая сложившиеся на сегодняшний день механизмы взаимодействия участников аналогичных проектов, предлагаем следующую структуру организации взаимосвязей для данного проекта, изображенную на схеме организационной структуры управления проектом.

Основные вопросы, решаемые Управляющей компанией на этапе проектирования и строительства комплекса, можно отразить в функциональной структуре, дальнейшие акценты которой определяет Заказчик при подписании Договора Управления.



Функциональная структура Управляющего

БЕЗОПАСНОСТЬ

Утечки, дсп
конфликты, риски

Управляющий проектом



Для более детального ознакомления с функциями управления можно предложить списочный состав градуированный последовательно с жизненным циклом проекта:

Функции управления проектом

(PM Function)

ФУП – представляет собой **квадрат**, со следующим наименованием сторон:

- **П**ланирование проекта;
- **У**правление стоимостью проекта;
- **К**онтроль и регулирование проекта;
- **З**авершение проекта.

Детализовка граней выглядит следующим образом:

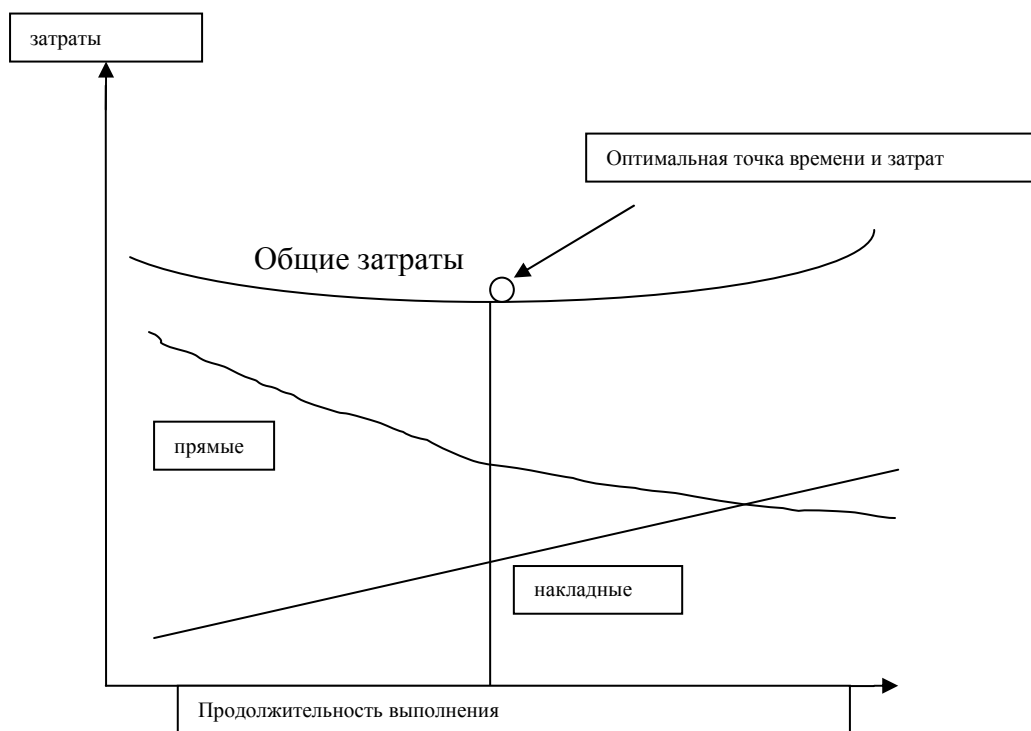
1.	Планирование	(Planning)
2.	Контроль	(Control)
3.	Анализ	(Analysis)
4.	Принятия решений	(Decision making)
5.	Составление и сопровождение бюджета	(Budgeting)
6.	Организация осуществления	(Organization)
7.	Мониторинг	(Monitoring)
8.	Оценка	(Evaluation)
9.	Отчетность	(Reporting)
10.	Экспертиза	(Appraisal)
11.	Проверка и приемка	(Validation)
12.	Бухгалтерский учет	(Accounting)
13.	Администрирование	(Administration)

Подсистема управления проектом

(PM Subsystems)

1. Управление содержанием и объемами работ
2. Управление продолжительностью
3. Управление стоимостью
4. Управление качеством
5. Управление закупками и поставками
6. Управление ресурсами
7. Управление человеческими ресурсами
8. Управление изменениями
9. Управление рисками
10. Управление запасами
11. Интеграционное управление
12. Управление информацией и коммуникациями

Основную цель нашего предложения можно изложить, рассмотрев сущность взаимодействия затрат на реализацию проекта:



Известно, что общие затраты для каждого периода определяются как сумма прямых и накладных затрат.

Прямые – расход денежных средств на оплату труда рабочих, закупку материалов и оборудования, обязательств по субдоговорам.

Накладные – расход денежных средств на обеспечение процесса реализации проекта и включают в себя административные расходы, платежи по кредитам,

арендную плату и др.

Прямые расходы напрямую связаны с пакетами работ и по своей природе увеличиваются в объеме при сокращении длительности работ. Накладные расходы не связаны напрямую ни с одним из пакетов работ.

В результате кривая общих затрат по проекту имеет точку в которой для реализации проекта требуется минимальный бюджет. Исходя из этого становится ясно, **что основной целью управления является профессиональное умение изменять основные взаимосвязанные элементы, такие как продолжительность, ресурсы и затраты для того, что бы находиться в ближайшей зоне оптимальной точки указанного графика для минимизации бюджета проекта.**

Для этапа после ввода в эксплуатацию комплекса предлагается следующая система управления компанией, направленной на максимально эффективное достижение поставленных задач.

Сформулируем требования к системе управления:

- адекватность назначения и функций управляющих структур целям и стратегии фирмы;
- восприимчивость к изменениям внешних условий и способность к быстрой трансформации управляющих структур для решения возникающих проблем;
- способность к переработке и точному распространению интенсивных потоков информации;
- жесткий контроль над исполнением управленческих решений и организации системы отслеживания результатов данных решений;
- соблюдение принципа делегирования полномочий, при которой каждый сотрудник в своей четко определенной сфере компетенции имеет право принимать самостоятельные решения и нести за них полную ответственность;
- соответствие квалификации руководителей и сотрудников кругу их функциональных обязанностей;
- разработка и реализация на постоянной основе программы обучения и повышения квалификации работников с целями и задачами фирмы.

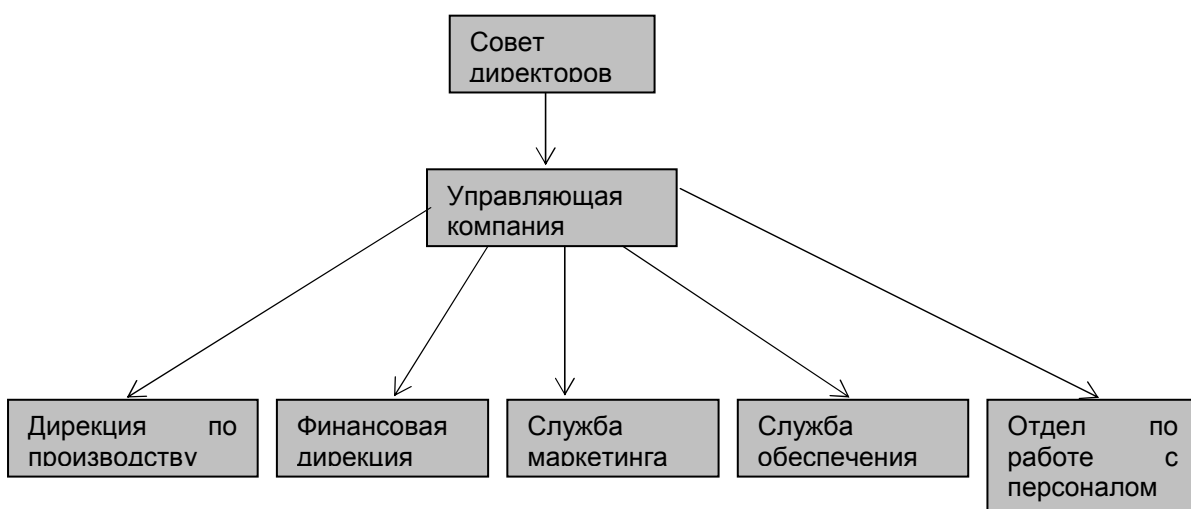


Рис. Структура организации

На рисунке приведена предварительная схема построения организационной структуры, основанная на реализации необходимых функций.

Приведем краткие комментарии к схеме.

Совет директоров формируется на собрании учредителей акционерного общества и осуществляет общий контроль над деятельностью управляющей компании.

Управляющая компания осуществляет оперативное руководство гостиничным центром (на роль управляющей компании может претендовать фирма уже имеющая опыт работы в данном бизнесе).

При развитии проекта конкретная схема построения бизнеса будет уточняться совместно с инвестором.

Альтернативным путем является привлечение сторонней управляющей компании, что было описано в п. 6.6.

6.7.2. ПЛАН-ГРАФИК РЕАЛИЗАЦИИ ПРОЕКТА

Продолжительность инвестиционной фазы рассматриваемого проекта (время осуществления капитальных вложений) составляет 24 месяца с начала реализации проекта. В этот временной промежуток входят следующие этапы:

I. Проектирование (8 месяцев):

- стадия „Проект” (3 месяца)
- Госэкспертиза (3 месяца)
- стадия „Рабочая Документация” (3 месяца), совмещенная с госэкспертизой.

II. Общестроительные и отделочные работы (18 месяцев), совмещенные с этапом проектирования, стадией «Рабочая документация».

Название этапа	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20	21	22	23	24
Проектирование																								
Строительство																								

6.7.3. БЮДЖЕТ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОЕКТА

При оценке бюджета реализации проекта учитываем инвестиционные издержки:

Таблица 13

ОЦЕНКА ИНВЕСТИЦИОННЫХ ИЗДЕРЖЕК

на этапе проектирования

Наименование этапа	Площадь, кв.м.	Стоимость 1 кв.м.	Всего
Стоимость проектирования, стадия «П», стадия «РД»	11 487,05	\$45,00	\$516 917,25
Госэкспертиза			\$100 000,00
общая стоимость проектирования			\$616 917,25
В т.ч. НДС			\$102 819,54

Стоимость проектных работ: 616 917,25 \$ США.

Для расчета стоимости строительства 1 кв.м. разных функциональных зон исследуемого объекта, с учетом приобретения, установки и наладки оборудования, необходимого для функционирования центра, использовались данные, полученные путем экспертных интервью с ведущими специалистами, операторами данных направлений на основании существующих на сегодняшний день рыночных цен на материалы и услуги с учетом территориального расположения объекта.

ОЦЕНКА ИНВЕСТИЦИЙ

на этапе строительства

Данный расчет стоимости строительно-монтажной части инвестиционной фазы сделан на основе сравнительного анализа стоимости строительства аналогичных объектов в городе Киеве и экспертной оценки ряда строительных организаций.

Условия оплаты строительно-монтажных работ по проекту, на сегодняшний день являются предметом дальнейшего согласования. Однако, предполагается, что к моменту сдачи проекта в эксплуатацию должна быть оплачена полная стоимость всех работ.

После сдачи проекта в эксплуатацию технологически возможно достижение 100% планируемых объемов реализации услуг, однако, реально можно принять лишь на 90% от запланированного уровня, отнеся 10% на ежемесячную ротацию арендаторов.

Таблица 14

№ п/п	Наименование работ	Ед.изм.	Кол-во	Цена за ед.изм.	Сумма, дол. США
	Подготовительный этап				
	Строительная часть				
1	Подготовка территории (демонтаж)	м ²	965,00	148,00	142 820,00
2	Земляные работы	м ³	3 260,00	20,00	65 200,00
3	Уст-во свайных конструктивов	м ³	1 500,00	875,00	1 312 500,00
4	Уст-во ростверков ж/б	м ³	650,00	712,00	462 800,00
5	Железобетонный каркас здания	м ³	2 950,00	955,00	2 817 250,00
6	Уст-во кровли	м ²	826,00	80,00	66 080,00
7	Входные группы	м ²	24,00	320,00	7 680,00
	Итого строительная часть:				
8	Электромонтажные работы	м ²	9 818,70	36,00	353 473,20
9	Кондиционирование и вентиляция	м ²	9 818,70	45,00	441 841,50
10	Внутренняя отделка	м ²	21 623,00	52,00	1 124 396,00
11	Средства коммуникации (эскалаторы, лифты)	шт	2,00	130 000,00	260 000,00
12	Благоустройство	м ²	740,21	59,89	44 334,40
13	Система пожаротушения и сигнализация	м ²	9 818,70	105,00	1 030 963,50
14	Наружные инженерные сети	шт	1,00	150 000,00	150 000,00
15	Паркинг внутренний	м ²	829,68	180,00	149 342,40
	Итого				8 428 681,00
	Возможное удорожание работ и услуг материалов: 10%				842 886,10
	Всего				9 271 747,10

¹ Площадь по благоустройству территории определена путем вычета из общей площади комплекса пятен застройки объектов:

Общая площадь участка:	1 566,89 кв.м.
Офисный центр, пятно застройки	826,68 кв.м.
Площадь благоустраиваемой территории	740,21 кв.м.

Расчет затрат на возможные наружные сети (вода, электричество, газ) производится после получения технических условий, поэтому в затратную часть не включается. Также не включено проектирование и монтаж системы пожаробезопасности.

Итого инвестиционных затрат на строительство и устройство инженерных сетей с учетом проектных работ:

9 888 664,35 \$ США.

Кроме этого, необходимо учесть все затраты инвестора до открытия офисного центра:

- затраты инвестора на приобретение участка для организации проекта (200 000 дол. США);
- оплата аренды земли (400 дол. США ежемесячно, общая сумма до ввода комплекса в эксплуатацию составит 9 600 дол. США),
- реклама комплекса на этапе строительства (30 000 дол. США),
- оплата охраны комплекса на этапе строительства (38 400 дол. США),
- единократовая уборка центра после строительства (40 000 дол. США),
- оплата коммунальных платежей до ввода центра в эксплуатацию (201 023,38 дол. США),
- оплата труда штатного персонала комплекса и оплата отчислений в фонды (3500 дол. США, 1 283,45 дол. США),
- оплата услуг компании, управляющей строительством офисного центра (3% от сметной стоимости строительства, что составляет 296 659,93 дол. США),
- оплата услуг компании, управляющей функционированием офисного центра (до ввода комплекса в эксплуатацию – 17 461,25 дол. США),
- оплата услуг брокериджа (80% от арендного сбора за 1 месяц – 196 821,14 дол. США),
- оплата отчислений в городской бюджет (10% от сметной стоимости строительства – 988 866,44 дол. США),
- с ноября 2007 года предполагается открытие кредитной линии, описанной в финансовом плане проекта. До момента ввода комплекса в эксплуатацию инвестор выплачивает проценты по данной кредитной линии из собственных средств (1 323 512,31 дол. США).

Эти затраты составят:

$$\begin{aligned}
 &S_{\text{земли}} + S_{\text{аренда земли}} + S_{\text{рекламы}} + S_{\text{охрана}} + S_{\text{уборка}} + S_{\text{ком. платежи}} + S_{\text{штат}} + S_{\text{управл. стр-вом}} + S_{\text{управления}} \\
 &\text{комплексом} + S_{\text{брокеридж}} + S_{\text{город}} + S_{\text{проценты по кредиту}} = 200\,000 \$ + 9\,600,00\$ + 30\,000,00\$ + 38\,400\$ \\
 &+ 40\,000\$ + 201\,023,38 \$ + 4\,783,45\$ + 296\,659,93 \$ + 17\,461,25\$ + 196\,821,14 \$ + 988\,866,44\$ + \\
 &1\,323\,512,31\$ = 3\,347\,127,90 \$ \text{ США}
 \end{aligned}$$

Общая сумма инвестиционных издержек составит:

$$9\,888\,664,35 \$ + 3\,347\,127,90 \$ = 13\,235\,792,25 \$ \text{ США}$$

Распределение инвестиционных издержек по периодам показано в таблице-графике потока инвестиций по месяцам 2007-2009 г.г.

Таблица 15

	ноябрь 1	декабрь 2	Итого, 2007 год	Итого, нараст. итогом, 2007г	январь 3	февраль 4
I.. Эксплуатационные затраты инвестора	203 597,60	4 639,83	208 237,43	208 237,43	5 693,47	6 758,65
1. Коммунальный платеж			0,00	0,00		
2 . Оплата труда			0,00	0,00		
2.1. Отчисления в фонды:			0,00	0,00		
ПФ, 33,2%			0,00	0,00		
ФОМС, 0,67%			0,00	0,00		
ФСС, 1,5%			0,00	0,00		
ФЗ, 1,3%			0,00	0,00		
3. Имиджевая реклама			0,00	0,00		
4. Уборка комплекса			0,00	0,00		
5. Охрана комплекса			0,00	0,00		
6. Первоначальные затраты	200 000,00		200 000,00	200 000,00		
7. Арендная плата за землю	400,00	400,00	800,00	800,00	400,00	400,00
8. Участие города, 10%			0,00	0,00		
5. Оплата компании, управляющей комплексом , 7%, риелтор		0,00	0,00	0,00		
6. Выплата % кредитной линии	3 197,60	4 239,83	7 437,43	7 437,43	5 293,47	6 358,65
II. Затраты на строительство комплекса:	79 428,10	79 428,10	158 856,19	158 856,19	79 428,10	79 428,10
1. Стоимость проектирования, госэкспертиза, РД	77 114,66	77 114,66	154 229,31	154 229,31	77 114,66	77 114,66
1.1. в т.ч. НДС	12 852,44	12 852,44	25 704,89	25 704,89	12 852,44	12 852,44
2. Управление на этапе стр-ва, 3% сметной стоимости	2 313,44	2 313,44	4 626,88	4 626,88	2 313,44	2 313,44
2.1. в т.ч. НДС	385,57	385,57	771,15	771,15	385,57	385,57
3. Затраты на строительство			0,00	0,00		
5.1.в т.ч. НДС	0,00	0,00	0,00	0,00		

	март 5	апрель 6	май 7	июнь 8	июль 9	август 10
2. Эксплуатационные затраты инвестора	7 835,50	8 924,14	15 655,61	22 460,80	30 926,49	37 031,48
1. Коммунальный платеж						
2 . Оплата труда						
2.1. Отчисления в фонды:						
ПФ, 33,2%						
ФОМС, 0,67%						
ФСС, 1,5%						
ФЗ, 1,3%						
3. Имиджевая реклама					0,00	0,00
4. Уборка комплекса						
5. Охрана комплекса					2 400,00	2 400,00
6. Первоначальные затраты						
7. Арендная плата за землю	400,00	400,00	400,00	400,00	400,00	400,00
8. Участие города, 10%						
5. Оплата компании, управляющей комплексом , 7%, риелтор						

6. Выплата % кредитной линии	7 435,50	8 524,14	15 255,61	22 060,80	28 126,49	34 231,48
3. Затраты на строительство комплекса:	79 428,10	79 428,10	609 978,07	609 978,07	530 549,97	530 549,97
1. Стоимость проектирования, госэкспертиза, РД	77 114,66	77 114,66	77 114,66	77 114,66		
1.1. в т.ч. НДС	12 852,44	12 852,44	12 852,44	12 852,44		
2. Управление на этапе стр-ва, 3% сметной стоимости	2 313,44	2 313,44	17 766,35	17 766,35	15 452,91	15 452,91
2.1. в т.ч. НДС	385,57	385,57	2 961,06	2 961,06	2 575,49	2 575,49
3. Затраты на строительство			515 097,06	515 097,06	515 097,06	515 097,06
5.1.в т.ч. НДС			85 849,51	85 849,51	85 849,51	85 849,51

	сентябрь 11	октябрь 12	ноябрь 13	декабрь 14	итого, 2008	Итого, нараст. итогом, 2008г
2. Эксплуатационные затраты инвестора	43 203,33	49 442,77	55 750,55	62 127,41	345 810,21	554 047,65
1. Коммунальный платеж					0,00	0,00
2. Оплата труда					0,00	0,00
2.1. Отчисления в фонды:					0,00	0,00
ПФ, 33,2%					0,00	0,00
ФОМС, 0,67%					0,00	0,00
ФСС, 1,5%					0,00	0,00
ФЗ, 1,3%					0,00	0,00
3. Имиджевая реклама	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
4. Уборка комплекса					0,00	0,00
5. Охрана комплекса	2 400,00	2 400,00	2 400,00	2 400,00	14 400,00	14 400,00
6. Первоначальные затраты					0,00	200 000,00
7. Арендная плата за землю	400,00	400,00	400,00	400,00	4 800,00	5 600,00
8. Участие города, 10%					0,00	0,00
5. Оплата компании, управляющей комплексом, 7%, риелтор					0,00	0,00
6. Выплата % кредитной линии	40 403,33	46 642,77	52 950,55	59 327,41	326 610,21	334 047,65
3. Затраты на строительство комплекса:	530 549,97	530 549,97	530 549,97	530 549,97	4 720 968,36	4 879 824,55
1. Стоимость проектирования, госэкспертиза, РД					462 687,94	616 917,25
1.1. в т.ч. НДС					77 114,66	102 819,54
2. Управление на этапе стр-ва, 3% сметной стоимости	15 452,91	15 452,91	15 452,91	15 452,91	137 503,93	142 130,81
2.1. в т.ч. НДС	2 575,49	2 575,49	2 575,49	2 575,49	22 917,32	23 688,47
3. Затраты на строительство	515 097,06	515 097,06	515 097,06	515 097,06	4 120 776,49	4 120 776,49
5.1.в т.ч. НДС	85 849,51	85 849,51	85 849,51	85 849,51	686 796,08	686 796,08

	1 квартал	2 квартал	3 квартал	4 квартал ноябрь	Итого, 2009	Итого, нараст. итогом, 2009
2. Эксплуатационные затраты инвестора	226 116,61	379 579,26	689 890,59	1 194 433,85	2 490 020,31	3 050 467,96

1. Коммунальный платеж	0,00	86 152,88	86 152,88	28 717,63	201 023,38	201 023,38
2 . Оплата труда	0,00	0,00	0,00	3 500,00	3 500,00	3 500,00
2.1. Отчисления в фонды:	0,00	0,00	0,00	1 283,45	1 283,45	1 283,45
ПФ, 33,2%	0,00	0,00	0,00	1 162,00	1 162,00	1 162,00
ФОМС, 0,67%	0,00	0,00	0,00	23,45	23,45	23,45
ФСС, 1,5%	0,00	0,00	0,00	52,50	52,50	52,50
ФЗ, 1,3%	0,00	0,00	0,00	45,50	45,50	45,50
3. Имиджевая реклама	0,00	5 000,00	15 000,00	10 000,00	30 000,00	30 000,00
4. Уборка комплекса	0,00	0,00	40 000,00	0,00	40 000,00	40 000,00
5. Охрана комплекса	7 200,00	7 200,00	7 200,00	2 400,00	16 800,00	38 400,00
6. Первоначальные затраты					0,00	200 000,00
7. Арендная плата за землю	1 200,00	1 200,00	1 200,00	400,00	4 000,00	9 600,00
8. Участие города, 10%				988 866,44	988 866,44	988 866,44
5. Оплата компании, управляющей комплексом , 7%, риелтор	0,00	0,00	196 821,14	17 461,25	214 282,39	214 282,39
6. Выплата % кредитной линии	217 716,61	280 026,39	348 316,58	143 405,09	989 464,66	1 323 512,31
3. Затраты на строительство комплекса:	1 591 649,92	1 591 649,92	1 591 649,92	530 549,97	5 305 499,73	10 185 324,28
1. Стоимость проектирования, госэкспертиза, РД					0,00	616 917,25
1.1. в т.ч. НДС					0,00	102 819,54
2. Управление на этапе стр-ва, 3% сметной стоимости	46 358,74	46 358,74	46 358,74	15 452,91	154 529,12	296 659,93
2.1. в т.ч. НДС	7 726,46	7 726,46	7 726,46	2 575,49	25 754,85	49 443,32
3. Затраты на строительство	1 545 291,18	1 545 291,18	1 545 291,18	515 097,06	5 150 970,61	9 271 747,10
5.1.в т.ч. НДС	257 548,53	257 548,53	257 548,53	85 849,51	858 495,10	1 545 291,18

6.7.4. ПЛАНИРОВАНИЕ ОБЩЕПРОИЗВОДСТВЕННЫХ И ОБЩЕХОЗЯЙСТВЕННЫХ РАСХОДОВ

Расчет прочих общепроизводственных и общехозяйственных расходов по проекту осуществлен укрупненным образом.

К данным затратам отнесем выплаты компании, управляющей работой комплекса (выплаты увеличиваются в зависимости от величины валового дохода), коммунальные платежи, арендную плату за землю, оплата труда персонала по штатному расписанию, отчисления в фонды и т.д. Общая величина прочих общепроизводственных и общехозяйственных расходов ежемесячно составляет около 51 497,33 \$ США.

Таблица 16

Название	Сумма (\$ US)	Сумма (грв.)	Платежи
Управление			
Управляющая компания	17 641,25		Ежемесячно, с 25 по 37 мес.
Управляющая компания	19 207,37		Ежемесячно, с 38 по 62 мес.
Управляющая компания	21 128,11		Ежемесячно, с 63 по 87 мес.
Управляющая компания	23 240,92		Ежемесячно, с 88 по 112мес.
Управляющая компания	25 565,02		Ежемесячно, с 113 по 144 мес.
Производство			
Коммунальные платежи	28 717,63		Ежемесячно, с 25 по 144 мес.
Оплата труда	3 500		Ежемесячно, с 25 по 144 мес.
Отчисления в фонды	1 238,45		Ежемесячно, с 25 по 144 мес.
Арендная плата за землю	400		Ежемесячно, с 25 по 144 мес.

6.8. АНАЛИЗ РИСКОВ ПРОЕКТА

6.8.1. АНАЛИЗ СИЛЬНЫХ И СЛАБЫХ СТОРОН ПРОЕКТА

Сильные стороны

- Рост привлекательности Украины для иностранного бизнеса.
- Площадь участка достаточна для развития крупного объекта
- Наличие всех городских коммуникаций на участке
- Отсутствие необходимости изменять целевое назначение участка
- Отсутствие объектов подобного класса в локальной зоне расположения участка
- Наличие офисных помещений малого формата, рассчитанных на представителей малого бизнеса
- Наличие профессиональной компании – управляющего проектом
- Хорошая транспортная и пешеходная доступность к объекту
- Профессионально разработанная концепция объекта
- Сравнительно небольшое расстояние до центра города

Слабые стороны

- Недостаточно широкая подъездная дорога к участку
- Наличие на участке старых построек
- Отсутствие у заказчика собственных средств для развития данного проекта
- Здания и сооружения, размещенные на территории объекта с высокой степенью износа, в т.ч. морального
- Перепад высот в границах участка порядка 3 м
- Наличие острых углов в форме пятна участка (ограничение для плотности застройки)
- Необходимость согласования высотности объекта со службами Жулянского аэропорта «Киев»
- Соседство объекта с промышленной зоной
- Затрудненное движение через Московскую площадь на момент начала строительных работ (реконструкция)

Возможности

- Неспособность существующих офисных центров удовлетворить существующий спрос;
- Стабильное увеличение спроса на качественные офисные помещения;
- Относительная стабильность украинской экономики;
- Привлечение профессионального управляющего офисным центром;
- Привлечение профессионального управляющего строительным процессом;
- Подписание контрактов о сотрудничестве с крупными агентствами недвижимости Украины;
- Активные мероприятия по созданию и продвижению бренда центра;
- Использование конференц-залов комплекса для проведения тренингов

Угрозы

- Изменение политической ситуации в Украине, влияющей на приток иностранного бизнеса
- Изменение законодательства Украины, влияющего на аренду офисных помещений
- Увеличение сроков строительства центра за счет несвоевременного поступления инвестиционных средств
- Повышение тарифов за энергоснабжение коммерческих помещений
- Повышение стоимости на строительные материалы и работы в процессе строительства
- Необходимость поиска и привлечения профессиональной команды специалистов по управлению строительством объекта

- и конференций, широко освещаемых в прессе;
- Перспектива развития сети Киевского метрополитена (строительство в непосредственной близости к объекту новой станции метро);
- Большое количество предприятий малого и среднего бизнеса, арендующих на сегодняшний день непрофессиональные офисные помещения.
- Необходимость поиска и привлечения профессиональной команды, управляющих работой центра
- Необходимость поиска инвестора для финансирования процесса строительства центра
- Возможность ввода в эксплуатацию за время строительства большого количества аналогичных объектов в г.Киеве

6.8.2. СТРУКТУРА РИСКОВ И МЕРЫ ПО ПРЕДОВАЩЕНИЮ

Основные факторы риска

Главными факторами, порождающими основные риски реализации проекта и создающими реальную угрозу существованию компании, являются:

- высокие темпы намеченного роста услуг;
- рынок занят другими, в настоящее время более сильными конкурирующими организациями; необходимы неординарные усилия для завоевания рыночной ниши за полгода - год.

СТРУКТУРА И АНАЛИЗ РИСКОВ И МЕРЫ ПО ИХ МИНИМИЗАЦИИ

Политические риски

Связаны с нестабильностью хозяйственного, налогового, банковского, земельного и других законодательств в Украине, отсутствием поддержки или противодействием правительства и т.п.

Меры по снижению риска:

- формирование деловой внешней среды (партнеры, консорциумы, финансово-промышленные группы);
- активное участие учредителей во взаимодействии с властными структурами.

Юридические риски

Связаны с несовершенством законодательства, нечетко оформленными документами, неясностью судебных мер в случае разногласий учредителей (например, в иностранном суде и т.п.), затягивание сроков Подрядчиком.

Меры по снижению риска:

- четкая и однозначная формулировка соответствующих статей в документах;
- привлечение для оформления документов специалистов, имеющих практический опыт в этой области;

- выделение необходимых финансовых средств для оплаты высококлассных юристов и переводчиков.

Технические риски

Связаны со сложностью проведения работ и отсутствием на настоящий момент технического проекта.

Возможно неполное использование оборудования и задержка во вводе технических систем.

Меры по снижению риска:

- ускоренная проработка (или получение гарантий от поставщиков) технической увязки оборудования и технических комплексов;
- заключение контрактов на условии «под ключ» с санкциями за неувязки и срывы сроков;
- страхование технических рисков.

Производственные риски

Связаны в первую очередь с возможностью задержек ввода в эксплуатацию новых технических средств и недостаточно высокого качества предоставляемых услуг.

Оценку качества и рейтинга оказываемых услуг невозможно сделать с достаточной степенью точности и поэтому есть риск, что она может быть недостаточно высокой.

Потенциал выпуска качественных услуг в перспективе высок.

Меры по снижению рисков:

- четкое календарное планирование и управление реализацией проекта;
- ускоренная разработка дизайн концепции, включая критерии качества;
- разработка и использование продуманной системы контроля качества услуг на всех этапах ее создания;
- обоснование и выделение достаточных финансовых средств для приобретения высококачественного оборудования;
- набор квалифицированных кадров.

Внутренний социально-психологический риск

При становлении данного вида бизнеса могут возникнуть следующие социально-психологические риски:

- социальная напряженность в коллективе;
- дефицит, текучесть профессиональных кадров;
- наличие деструктивной позиции.

Меры по снижению риска:

- подбор профессиональных кадров (включая тестирование), при необходимости – обучение;

- выработка механизма стимулирования работников, включая участие в результатах работы Компании;
- система сквозной многоуровневой информированности коллектива и управленцев;
- разработка эффективного подхода к формированию и распределению фонда оплаты труда.

Маркетинговые риски

Связаны с возможными задержками выхода на рынок, отсутствием маркетинговой стратегии, ошибками в дальнейшей ценовой политике и т.п.

Задержки выхода на рынок могут быть вызваны как производственно-техническими причинами, рассмотренными выше, так и неготовностью компании эффективно реализовать и продвинуть на рынок свой технический, производственный, художественный и другой потенциал, что требует соответствующей мировым стандартам маркетинговой программы и реализующей ее службы.

Анализ конкурентов показывает, что конкурентная борьба будет напряженной, конкуренты имеют ряд преимуществ. В связи с этим необходимо тщательно осознать свои главные преимущества, указанные выше, и сфокусировать на них основные усилия и ресурсы.

Меры по снижению риска:

- создание сильной маркетинговой службы в административном составе комплекса;
- разработка маркетинговой стратегии вывода продукта на рынок;
- разработка и реализация продуктовой (ассортиментной) политики и подчинение ей деятельности всех подразделений (например, путем разработки и использования технологии управления по результатам);
- разработка и реализация программы маркетинговых мероприятий;
- проведение полного комплекса маркетинговых исследований с целью мониторинга действия конкурентов на рынке и выработке контрмер.

Финансовые риски

Связаны, в первую очередь, с обеспечением доходов, зависящих от рекламы, а также с привлечением инвестиций.

Рабочий вариант бюджета прибылей и убытков (Приложение 1) предполагает, что основные финансовые поступления обеспечиваются за счет сдачи в аренду офисных площадей центра. Снижение цены или загрузки офисного центра приводит к изменениям рентабельности и периода окупаемости проекта.

Меры по снижению риска:

- систематическое проведение исследований требований потребителей услуг;
- разработка и использование продуманной системы контроля качества услуг на всех этапах их создания;
- обоснование и выделение достаточных финансовых средств для создания и приобретения высококачественного оборудования;
- использование подхода диверсификации источников дохода.

Другим важнейшим фактором финансового риска является необходимость своевременного получения инвестиций.

Наличие инвестиций является необходимым условием начала проекта: насколько они задержатся, настолько задержится начало проекта.

Таким образом, инвестиции – это самый жесткий и жизненно важный фактор.

Меры по снижению риска:

- поиск разнообразных схем финансирования проекта;
- разработка инвестиционно-финансовой стратегии, целью которой является попадание в зону прибыльного функционирования;
- проведение комплекса мер по поиску инвестиционных и кредитных ресурсов.

Ближайшие шаги разработчиков и собственников проекта:

- проведение комплекса мер по поиску инвестиционных и кредитных ресурсов;
- организация коллективной работы руководства верхнего и среднего уровня с консультантами по выработке стратегии и конкретной программы мероприятий, в первую очередь, связанных с маркетингом, рекламой и диверсификацией и обеспечивающих:
 - высокую экономическую эффективность проекта;
 - минимизацию риска;
 - формирование и организационное оформление команд для реализации выработанных мероприятий;
 - поиск стратегических партнеров, имеющих опыт в создании подобных учреждений и способных оказать техническую и инвестиционную поддержку.

6.9. ФИНАНСОВЫЙ ПЛАН ПРОЕКТА

Финансовый план составлен на перспективу 10 лет. Информация для расчета подготовлена по годам.

Методика оценки, используемая в расчетах, соответствует принципам бюджетного подхода. В соответствии с принципами бюджетного подхода горизонт исследования (срок жизни проекта) разбивается на временные интервалы (интервалы планирования), каждый из которых рассматривается с точки зрения притоков и оттоков денежных средств. На основании потоков денежных средств определяются основные показатели эффективности и финансовой состоятельности проекта.

Расчеты выполнены в постоянных ценах, принимаемых на момент формирования бизнес-плана (3 квартал 2007 года).

6.9.1. ДОХОДЫ

Обоснование ценовых параметров реализуемых услуг представлено в разделе 6.5

Обоснование планируемых объемов реализации и график достижения проектом планируемых объемов сбыта представлен в разделе 6.5.

При расчетах данного бизнес-плана был применен вариант увеличения величины арендных ставок на 10% каждые два года, начиная с 2011.

Таким образом, величина доходной части в квартал с учетом 5% потерь по годам проекта составит:

Год проекта	Арендный сбор с НДС, дол. США
2011	823 173,19
2012	823 173,19
2013	905 490,51
2014	905 490,51
2015	996 039,56
2016	996 039,56
2017	1 095 643,51
2018	1 095 643,51

Анализ рынка данного вида услуг показывает, что закладываемые в расчет объемы реализации услуг можно считать обоснованными.

6.9.2. ТЕКУЩИЕ (ПРОИЗВОДСТВЕННЫЕ) ЗАТРАТЫ в составе текущих затрат проекта выделяются и обосновываются:

- материальные затраты, включая затраты на рекламу, уборку, охрану;
- затраты на оплату труда;
- общепроизводственные и общехозяйственные расходы.

Расчет потребности в материальных затратах представлен в разделе 6.2. Обоснование величины общепроизводственных и общехозяйственных расходов представлено в разделе 6.7.4.

6.9.3. ИНВЕСТИЦИОННЫЕ ЗАТРАТЫ

Инвестиционные затраты проекта складываются из капитальных вложений, направленных на создание самого комплекса, а также средств, необходимых для формирования чистого оборотного капитала проекта.



Капитальные вложения

Капитальные вложения осуществляются в первом интервале планирования.

Расчет и обоснование величины капитальных затрат представлен в разделе 8.

График распределения инвестиционных затрат во времени представлен в разделе 8.



Оборотный капитал

Помимо инвестиций в постоянные активы организации необходимо создать запас оборотных средств, обеспечивающий затраты проекта.

Потребность в оборотном капитале определена с учетом планируемых периодов оборота основных составляющих текущих активов и текущих пассивов. В частности:

- оплата услуг компании по сдаче в аренду площадей на этапе капитальных вложений;
- оплата персонала и офиса управления строительством;
- оплата услуг клининговой компании по после строительной уборке.;
- оплата рекламной компании на этапе капитальных вложений;

В дальнейшем необходимость в оборотном капитале отпадает, так как затраты будут компенсироваться поступлением от арендаторов.

- условием оплаты за предоставленные услуги является оплата по факту;
- частота выплат заработной платы составляет 1 раз в месяц.

Кроме того, необходимо учесть следующие основные моменты, касающиеся НДС, поскольку обороты по данному налогу являются немаловажной частью формирования оборотного капитала компании.

НДС по постоянным активам выставляется к зачету в полной мере в момент ввода основных средств в эксплуатацию и подлежит возмещению за счет сумм НДС по текущей деятельности, подлежащих уплате в бюджет.

6.9.4. ИСТОЧНИКИ ФИНАНСИРОВАНИЯ

В качестве привлекаемого источника финансирования инвестиционных затрат по проекту в части постоянных активов, в расчетах рассматриваются заемные средства.

В данном варианте бизнес-плана рассматривается вариант предоставления кредитной линии на сумму 13 237 392,78 дол. США, годовой процент – 13%, отсрочка выплаты платежа – 24 месяца.

Денежные поступления происходят по следующей схеме:

№ п/п	Строка, дата	01.11.2007	01.12.2007	01.01.2008	01.02.2008	01.03.2008	01.04.2008
1	Кредитная линия	295 163,39	96 205,62	97 259,26	98 324,44	99 401,29	100 489,93
ИТОГО, нарастающим итогом		295 163,39	391 369,01	488 628,27	586 952,71	686 354,00	786 843,93

№ п/п	Строка, дата	01.05.2008	01.06.2008	01.07.2008	01.08.2008	01.09.2008	01.10.2008
1	Кредитная линия	621 366,34	628 171,52	559 909,84	563 537,25	569 709,10	575 948,54
ИТОГО, нарастающим итогом		1 408 210,27	2 036 381,79	2 596 291,63	3 159 828,88	3 729 537,98	4 305 486,52

№ п/п	Строка, дата	01.11.2008	01.12.2008	01.01.2009	01.02.2009	01.03.2009	01.04.2009
1	Кредитная линия	582256,32	588 633,18	611 298,35	611 298,35	611 298,35	652 962,71
ИТОГО, нарастающим итогом		4 887 742,84	5 476 376,02	6 087 674,37	6 698 972,72	7 310 271,07	7 963 233,78

№ п/п	Строка, дата	01.05.2009	01.06.2009	01.07.2009	01.08.2009	01.09.2009	01.10.2009
1	Кредитная линия	652 962,71	652 962,71	724 136,96	724 136,96	724 136,96	1 795 822,70
ИТОГО, нарастающим итогом		8 616 196,49	9 296 159,20	9 993 296,16	10 717 433,12	11 441 570,08	13 237 392,78

Размер денежных поступлений может корректироваться в зависимости от условий получения кредита, срока кредитования, а также на основе уточненного в процессе разработки и согласования проекта графика проектно-строительных работ.

Расчет выплаты процентов и погашение займа представлен в Приложении 3.

6.10. ИНТЕГРАЛЬНЫЕ ПОКАЗАТЕЛИ (ПЕРИОД ОКУПАЕМОСТИ, НОРМА РЕНТАБЕЛЬНОСТИ, ЧИСТЫЙ ПРИВЕДЕННЫЙ ДОХОД)

6.10.1. ХАРАКТЕРИСТИКА ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ЭФФЕКТИВНОСТИ ПРОЕКТА

При заложенном в расчетах уровне доходов и затрат проект необходимо признать как эффективный. Рассматриваемая инвестиционная идея характеризуется следующими показателями:

Простой срок окупаемости полных инвестиционных затрат без учета времени строительства составляет около 6,30 года.

Дисконтированный срок окупаемости с учетом реальной ставки сравнения 10% годовых составляет около 10,4 года от начала реализации проекта.

В качестве ставки сравнения принята существующая на момент проведения оценки ставка рефинансирования Банка Украины, очищенная от инфляционной составляющей (поскольку оценка проекта производится без учета влияния фактора инфляции на результаты проекта).

Чистая текущая стоимость проекта (NPV) при ставке сравнения 10 % годовых и интервале планирования 10 лет составляет около 3 586 343,54 дол. США. Положительная величина NPV подтверждает целесообразность вложения средств в рассматриваемый проект.

Интегральные показатели

Показатель	Доллар США
Ставка дисконтирования	10,00 %
Период окупаемости	75,6 мес
Дисконтированный период окупаемости	124,8 мес
Рентабельность проекта	41 %
Чистый приведенный доход	3 358 343,54
Индекс прибыльности	1,37
Внутренняя норма рентабельности	13,2 %

6.8.2. ОПРЕДЕЛЕНИЕ СРОКА ВОЗВРАТА ИНВЕСТИЦИЙ.

Срок возврата инвестиций показывает, через сколько лет будут возвращены первоначально затраченные средства.

Период срока окупаемости инвестиций, вложенных в проект, рассматривается как отношение величины вложенного капитала компании к величине среднегодовой чистой прибыли. Первая прибыль (валовый доход) по проекту от его начала (ноябрь 2007 года)

начинает поступать уже с 3 квартала 2009 года, на полную окупаемость (без учета ставки дисконтирования) проект выходит через 6,30 года с момента ввода комплекса в эксплуатацию.

Дисконтный метод окупаемости проекта - определяется срок, через который дисконтированные денежные потоки доходов сравниваются с дисконтированными денежными потоками затрат. При этом используется концепция денежных потоков, учитывается возможность реинвестирования доходов и временная стоимость денег. Период окупаемости данного проекта с учетом 10 % ставки дисконта составляет 10,4 года.

НОРМА РЕНТАБЕЛЬНОСТИ или ЭФФЕКТИВНОСТЬ ПРОЕКТА

Денежный поток – это основной показатель, который характеризует эффективность инвестиций. Он включает в себя чистую прибыль и сумму амортизации, является источником для возвращения инвестору вложенного капитала. В приложении 4 дан расчет эффективности проекта.

Для расчета рентабельности проекта (Р) используют отношение чистой прибыли, приносимой проектом, к общей сумме затрат по данному проекту.

$R = \text{ПО} / \text{ЗО}$, где

ПО – чистая прибыль проекта

ЗО – общие затраты по данному проекту

На 2018 год мы имеем следующие показатели: чистая прибыль проекта (без учета амортизации и процентов банка) – 9 572 859,72 дол. США (см. Приложение 2), затраты (на строительство комплекса (9 888 644,35 дол. США) и его эксплуатацию (выплаты по операционной деятельности) – 13 256 903,54 дол. США (см. Приложение 1). Таким образом, **рентабельность собственных средств**, вложенных в проект, будет составлять:

$$R1 = 9\,572\,859,72 / 23\,145\,567,89 = 0,41 \text{ или } 41\%$$

Внутренняя норма прибыльности (IRR) вложенных средств (при расчете до 2018 года) составляет 13,2 % годовых.

При заложенном в расчетах уровне доходов и затрат проект необходимо признать как эффективный.

Рассматриваемая инвестиционная идея характеризуется следующими показателями:

ПРИЕМЛЕМОСТЬ ПРОЕКТА ПО КРИТЕРИЮ NPV.

NPV, или чистая приведенная стоимость проекта является важнейшим критерием, по которому судят о целесообразности инвестирования в данный проект. Для определения NPV необходимо спрогнозировать величину финансовых потоков в каждый год проекта, а затем привести их к общему знаменателю для возможности сравнения во времени. Чистая приведенная стоимость определяется по формуле:

$$NPV = -C_0 + \sum_{t=0}^n \frac{C_t}{(1+r)^t}$$

где r - ставка дисконтирования.

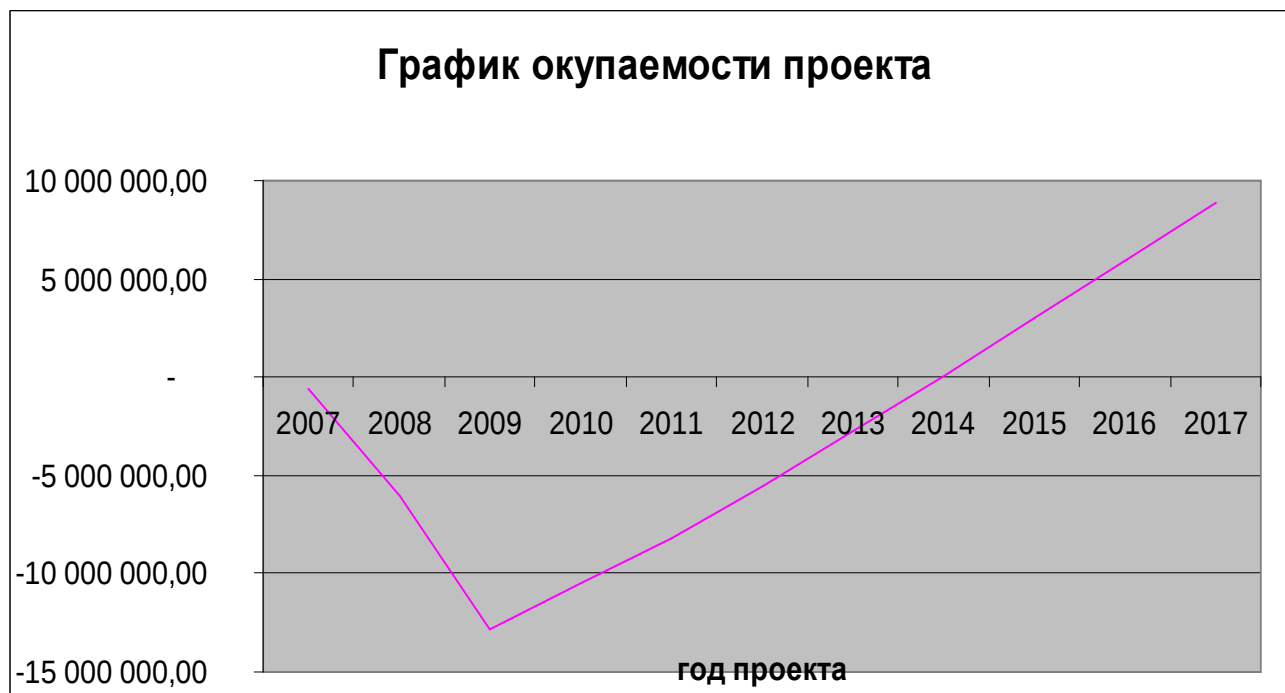
В нашем случае номинальная ставка дисконтирования ® равна 10%.

Для начального (базового) варианта расчета NPV нашего проекта равен 3 586 343,54 \$ США, что означает его приемственность по данному критерию. $NPV > 0$, а это значит, что при данной ставке дисконтирования проект является выгодным для предприятия, поскольку генерируемые им cash-flow превышают норму доходности в настоящий момент времени. Данный вариант будет использоваться в качестве базового для дальнейших расчетов.

Базовый расчет NPV дан в **приложении 4**.

ГРАФИК ОКУПАЕМОСТИ ПРОЕКТА

На построенном графике окупаемости проекта видно, что точка окупаемости находится на 7 текущем годе проекта.



АНАЛИЗ ЧУВСТВИТЕЛЬНОСТИ (PB-\$US) ПО ИЗМЕНЕНИЮ ЦЕНЫ РЕАЛИЗАЦИИ И ОБЪЕМУ ИНВЕСТИЦИЙ.

Задача данного анализа состоит в том, чтобы определить наиболее существенные параметры проекта и степень их влияния на NPV при изменении величин этих параметров в неблагоприятную или благоприятную стороны. Таким образом, анализ чувствительности позволяет оценить рискованность проекта и потери (прибыли) в случае реализации пессимистического (оптимистического) прогноза.

Для данного проекта был принят следующий пессимистический вариант:

- Объем валового дохода уменьшается на 5% ;
- Затраты на эксплуатацию комплекса увеличиваются на 5% ;

Для данного проекта был принят следующий оптимистический вариант:

- Объем валового дохода повышается на 5% ;
- Затраты на эксплуатацию комплекса уменьшаются на 5% ;

Для каждого из этих параметров был произведен перерасчет, результаты которого сведены в Приложениях 5, 6, 7, 8.

Проанализируем эти результаты и попытаемся выяснить, какой из показателей влияет на NPV наибольшим образом.

Пессимистический вариант:

- Уменьшение объема валового дохода на 5% приводит к уменьшению валового дохода, и, как следствие, приводит к снижению NPV до величины 2 953 753,96 \$ США что составляет уменьшение на 17,64 % от базового уровня.
- Увеличение постоянных издержек на 5% приводит к понижению NPV до величины – 3 493 818,83 \$ США, что составляет уменьшение на 2,58 % от базового уровня.

Оптимистический вариант:

- Увеличение объема валового дохода на 5% приводит к увеличению валового дохода, и, как следствие, приводит к повышению NPV до величины 4 231 655,48 \$ США что больше базового на 17,64%.
- Уменьшение постоянных издержек на 5% приводит к повышению NPV до величины 3 678 868,25 \$ США, что на 2,58 % выше базового уровня.

Из выше сказанного можно сделать вывод, что наибольшее влияние на NPV оказывают увеличение (в оптимистическом варианте) и уменьшение (пессимистичный вариант) объема валового дохода, получаемого от эксплуатации комплекса.

7.12.2. ОЦЕНКА ЦЕЛЕСООБРАЗНОСТИ ОСУЩЕСТВЛЕНИЯ ПРОЕКТА.

Занимаясь инвестиционным проектированием, мы не можем заранее точно предсказать будущую ситуацию. Поэтому, прежде чем принимать окончательное решение о целесообразности осуществления данного проекта, необходимо оценить риск, связанный с его реализацией.

Оптимистическая оценка превышает среднюю на 1,06%, а пессимистическая хуже средней на 1,05%. Вероятность пессимистичного исхода равна 0,09, а вероятность оптимистического 0,07. Для данного проекта имеем:

- при наиболее вероятном исходе

$$NPV_{\text{ожидаемый}} = 3\,586\,343,54 \text{ дол. США}$$

- при оптимистичном исходе

$$NPV_{\text{оптимистичный}} = 3\,586\,343,54 * 1,06 = 3\,801\,524,15 \text{ дол. США}$$

- при пессимистическом исходе

$$NPV_{\text{пессимис}} = 3\,586\,343,54 * 0,95 = 3\,407\,026,36 \text{ дол. США}$$

ПРИЛОЖЕНИЯ:

Приложение 1.– План движения денежных средств по годам реализации проекта

Приложение 2. – Бюджет прибылей и убытков по годам реализации проекта (до 2018 года)

Приложение 3. - Расчет выплаты процентов и займа, полученного по кредитной линии

Приложение 4. – Базовый расчет NPV и эффективности проекта (до 2018 года)

Приложение 5. - Расчет NPV и эффективности проекта при уменьшении объема валового дохода на 5%

Приложение 6. - Расчет NPV и эффективности проекта при увеличении объема валового дохода на 5%

Приложение 7. - Расчет NPV и эффективности проекта при уменьшении постоянных затрат на 5%

Приложение 8. - Расчет NPV и эффективности проекта при увеличении постоянных затрат на 5%

Приложение 1

План движения денежных средств по годам реализации проекта (\$ US)

	2007	2008	2009
Поступления от операционной деятельности			
Поступление ДС от сдачи в аренду площадей	-	-	1 322 066,03
Поступление ДС, коммунальный платеж			49 407,21
Поступление ДС, управление	-	-	112 387,69
Всего поступления	-	-	1 483 860,94
Выплаты по операционной деятельности			
Переменные затраты	-	-	
Операционные затраты (первоначальные)	200 000,00	-	-
Заработная плата			10 500,00
Начисления на ФЗП			3 850,35
Реклама	-	-	30 000,00
Уборка, охрана		14 400,00	68 800,00
Арендная плата за землю	800,00	4 800,00	4 800,00
Оплата управляющей компании (3% строй)	4 626,88	137 503,93	154 529,12
Оплата брокериджа, 80% от ВД			196 821,14
Оплата управляющей компании (7% ВД аренд)			249 204,89
Отчисления в городской бюджет			988 866,44
Выплата % по кредитам	7 437,43	326 610,21	989 464,66
Всего выплаты	212 864,31	483 314,14	2 696 836,60
ДДС от операционной деятельности	- 212 864,31	- 483 314,14	- 1 212 975,66
Поступления от инвестиционной деятельности			
Продажа активов (имущество, оборудование)	-	-	
Продажа акций (инвестиции в другие компании)	-	-	
Всего поступления	-	-	-
Выплаты по инвестиционной деятельности			
Проектно-изыскательские работы и услуги	154 229,31	462 687,94	
Строительные и отделочные работы	-	4 120 776,49	5 150 970,61
Покупка активов (имущество, оборудование)	-	-	
Всего выплаты	154 229,31	4 583 464,43	5 150 970,61
ДДС от инвестиционной деятельности	- 154 229,31	- 4 583 464,43	- 5 150 970,61
Поступления от финансовой деятельности			
Проценты полученные	-	-	
Увеличение собственного капитала			
Полученные краткосрочные кредиты			
Полученные долгосрочные кредиты	391 369,01	5 085 007,01	7 761 016,76
Возвратная финансовая помощь	-	-	
Всего поступления	391 369,01	5 085 007,01	7 761 016,76
Выплаты по финансовой деятельности			
Выплата тела кредита			137 889,51
Возврат финансовой помощи	-	-	
НДС к оплате	-	-	-
Налог на прибыль	-	-	-
Всего выплаты	-	-	137 889,51
ДДС от финансовой деятельности	391 369,01	5 085 007,01	7 623 127,25
Итого движение денежных средств за период	24 275,38	18 228,44	1 259 180,98
Денежные средства на начало периода		24 275,38	42 503,82
Денежные средства на конец периода	24 275,38	42 503,82	1 301 684,80

	2010	2011	2012
Поступления от операционной деятельности			
Поступление ДС от сдачи в аренду площадей	2 993 357,05	3 292 692,76	3 292 692,76
Поступление ДС, коммунальный платеж	296 443,27	296 443,27	296 443,27
Поступление ДС, управление	294 020,14	294 020,14	294 020,14
Всего поступления	3 583 820,46	3 883 156,17	3 883 156,17
Выплаты по операционной деятельности			
Переменные затраты			
Операционные затраты (первоначальные)	-	-	-
Заработная плата	42 000,00	42 000,00	42 000,00
Начисления на ФЗП	15 401,40	15 401,40	15 401,40
Реклама	-		
Уборка, охрана			
Арендная плата за землю	4 800,00	4 800,00	4 800,00
Оплата управляющей компании (3% строй)			
Оплата брокериджа, 80% от ВД			
Оплата управляющей компании (7% ВД аренд)	209 534,99	230 488,49	230 488,49
Отчисления в городской бюджет			
Выплата % по кредитам	1 586 418,79	1 371 311,15	1 156 203,52
Всего выплаты	1 858 155,18	1 664 001,05	1 448 893,41
ДДС от операционной деятельности	1 725 665,28	2 219 155,12	2 434 262,76
	-	-	-
Поступления от инвестиционной деятельности			
Продажа активов (имущество, оборудование)			
Продажа акций (инвестиции в другие компании)			
Всего поступления	-	-	-
Выплаты по инвестиционной деятельности			
Проектно-изыскательские работы и услуги			
Строительные и отделочные работы			
Покупка активов (имущество, оборудование)			
Всего выплаты	-	-	-
ДДС от инвестиционной деятельности	-	-	-
	-	-	-
Поступления от финансовой деятельности			
Проценты полученные			
Увеличение собственного капитала			
Полученные краткосрочные кредиты			
Полученные долгосрочные кредиты			
Возвратная финансовая помощь			
Всего поступления	-	-	-
Выплаты по финансовой деятельности			
Выплата тела кредита	1 654 674,12	1 654 674,12	1 654 674,12
Возврат финансовой помощи			
НДС к оплате	-	-	217 888,57
Налог на прибыль			
Всего выплаты	1 654 674,12	1 654 674,12	1 872 562,69
ДДС от финансовой деятельности	- 1 654 674,12	- 1 654 674,12	- 1 872 562,69
	-	-	-
Итого движение денежных средств за период	70 991,16	564 481,00	561 700,06
Денежные средства на начало периода	1 301 684,80	1 372 675,96	1 937 156,96
Денежные средства на конец периода	1 372 675,96	1 937 156,96	2 498 857,03

	2013	2014	2015
Поступления от операционной деятельности			
Поступление ДС от сдачи в аренду площадей	3 621 962,03	3 621 962,03	3 984 158,24
Поступление ДС, коммунальный платеж	296 443,27	296 443,27	296 443,27
Поступление ДС, управление	294 020,14	294 020,14	294 020,14
Всего поступления	4 212 425,44	4 212 425,44	4 574 621,65
Выплаты по операционной деятельности			
Переменные затраты			
Операционные затраты (первоначальные)	-	-	-
Заработная плата	42 000,00	42 000,00	42 000,00
Начисления на ФЗП	15 401,40	15 401,40	15 401,40
Реклама	-	-	-
Уборка, охрана			
Арендная плата за землю	4 800,00	4 800,00	4 800,00
Оплата управляющей компании (3% строй)	-	-	-
Оплата брокериджа, 80% от ВД			
Оплата управляющей компании (7% ВД аренд)	253 537,34	253 537,34	278 891,08
Отчисления в городской бюджет			
Выплата % по кредитам	941 095,88	725 988,25	510 880,61
Всего выплаты	1 256 834,62	1 041 726,99	851 973,09
ДДС от операционной деятельности	2 955 590,82	3 170 698,45	3 722 648,56
Поступления от инвестиционной деятельности			
Продажа активов (имущество, оборудование)			
Продажа акций (инвестиции в другие компании)			
Всего поступления	-	-	-
Выплаты по инвестиционной деятельности			
Проектно-изыскательские работы и услуги			
Строительные и отделочные работы			
Покупка активов (имущество, оборудование)			
Всего выплаты	-	-	-
ДДС от инвестиционной деятельности	-	-	-
Поступления от финансовой деятельности			
Проценты полученные			
Увеличение собственного капитала			
Полученные краткосрочные кредиты			
Полученные долгосрочные кредиты			
Возвратная финансовая помощь			
Всего поступления	-	-	-
Выплаты по финансовой деятельности			
Выплата тела кредита	1 654 674,12	1 654 674,12	1 654 674,12
Возврат финансовой помощи			
НДС к оплате	659 014,68	659 014,68	715 155,10
Налог на прибыль			
Всего выплаты	2 313 688,80	2 313 688,80	2 369 829,22
ДДС от финансовой деятельности	- 2 313 688,80	- 2 313 688,80	- 2 369 829,22
Итого движение денежных средств за период	641 902,02	857 009,65	1 352 819,34
Денежные средства на начало периода	2 498 857,03	3 140 759,04	3 997 768,69
Денежные средства на конец периода	3 140 759,04	3 997 768,69	5 350 588,04

	2016	2017	2018	Итого
Поступления от операционной деятельности				

Поступление ДС от сдачи в аренду площадей	3 984 158,24	4 382 574,06	4 382 574,06	34 878 197,26
Поступление ДС, коммунальный платеж	296 443,27	296 443,27	296 443,27	2 717 396,68
Поступление ДС, управление	294 020,14	294 020,14	294 020,14	2 758 568,92
Всего поступления	4 574 621,65	4 973 037,47	4 973 037,47	40 354 162,85
Выплаты по операционной деятельности				
Переменные затраты				
Операционные затраты (первоначальные)	-	-	-	200 000,00
Заработная плата	42 000,00	42 000,00	42 000,00	388 500,00
Начисления на ФЗП	15 401,40	15 401,40	15 401,40	142 462,95
Реклама	-	-	-	30 000,00
Уборка, охрана				83 200,00
Арендная плата за землю	4 800,00	4 800,00	4 800,00	53 600,00
Оплата управляющей компании (3% строй)	-	-	-	296 659,93
Оплата брокериджа, 80% от ВД				196 821,14
Оплата управляющей компании (7% ВД аренд)	278 891,08	306 780,18	306 780,18	2 598 134,07
Отчисления в городской бюджет				988 866,44
Выплата % по кредитам	295 772,98	82 159,15		7 993 342,63
Всего выплаты	636 865,45	451 140,73	368 981,58	12 971 587,16
ДДС от операционной деятельности	3 937 756,19	4 521 896,74	4 604 055,89	27 382 575,69
Поступления от инвестиционной деятельности				
Продажа активов (имущество, оборудование)				-
Продажа акций (инвестиции в другие компании)				-
Всего поступления	-	-	-	-
Выплаты по инвестиционной деятельности				
Проектно-изыскательские работы и услуги				616 917,25
Строительные и отделочные работы				9 271 747,10
Покупка активов (имущество, оборудование)				-
Всего выплаты	-	-	-	9 888 664,35
ДДС от инвестиционной деятельности	-	-	-	- 9 888 664,35
Поступления от финансовой деятельности				
Проценты полученные				-
Увеличение собственного капитала				-
Полученные краткосрочные кредиты				-
Полученные долгосрочные кредиты				13 237 392,78
Возвратная финансовая помощь				-
Всего поступления	-	-	-	13 237 392,78
Выплаты по финансовой деятельности				
Выплата тела кредита	1 654 674,12	1 516 784,61		13 237 392,96
Возврат финансовой помощи				-
НДС к оплате	715 155,10	776 909,55	776 909,55	4 520 047,23
Налог на прибыль				
Всего выплаты	2 369 829,22	2 293 694,16	776 909,55	17 757 440,19
ДДС от финансовой деятельности	- 2 369 829,22	- 2 293 694,16	- 776 909,55	- 4 520 047,41
Итого движение денежных средств за период	1 567 926,98	2 228 202,58	3 827 146,34	12 973 863,93
Денежные средства на начало периода	5 350 588,04	6 918 515,01	9 146 717,60	
Денежные средства на конец периода	6 918 515,01	9 146 717,60	12 973 863,93	12 973 863,93

**Бюджет прибылей и убытков
по годам реализации проекта (до 2018 года) (\$ US)**

Статьи	2007	2008	2009	2010
Доход (выручка) от реализации продукции (товаров, работ, услуг)	-	-	1 483 860,94	3 583 820,46
Налог на добавленную стоимость			247 310,16	597 303,41
Прочие отчисления с дохода				
Чистый доход (выручка) от реализации продукции (товаров, работ, услуг)	-	-	1 236 550,78	2 986 517,05
Переменные затраты	-	-	-	-
Маржинальный доход	-	-	1 236 550,78	2 986 517,05
Коэффициент маржинального дохода			100,0%	100,0%
Постоянные затраты	204 655,73	131 386,61	442 128,69	484 030,50
Финансовые результаты от операционной деятельности				
прибыль	-	-	794 422,09	2 502 486,55
убыток	204 655,73	131 386,61	-	-
Проценты и комиссии по кредитам банков	7 437,43	326 610,21	1 274 781,04	1 586 418,79
Другие затраты				
Амортизация	-	-	-	767 675,21
прибыль	-	-	-	148 392,55
убыток	212 093,17	457 996,82	480 358,95	-
убытки прошлых периодов		212 093,17	670 089,99	1 150 448,94
Итого прибыль до налогообложения	-	-	-	-
Налог на прибыль	-	-	-	-
Чистая прибыль	-	-	-	-
убыток	212 093,17	670 089,99	1 150 448,94	1 002 056,39
Чистая прибыль + амортизация+% банка	- 204 655,73	- 343 79,78	1 274 781,04	2 354 094,00

Статьи	2011	2012	2013	2014
Доход (выручка) от реализации продукции (товаров, работ, услуг)	3 883 156,17	3 883 156,17	4 212 425,44	4 212 425,44
Налог на добавленную стоимость	647 192,69	647 192,69	702 070,91	702 070,91
Прочие отчисления с дохода				
Чистый доход (выручка) от реализации продукции (товаров, работ, услуг)	3 235 963,47	3 235 963,47	3 510 354,54	3 510 354,54
Переменные затраты	-	-	-	-
Маржинальный доход	3 235 963,47	3 235 963,47	3 510 354,54	3 510 354,54
Коэффициент маржинального дохода	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%
Постоянные затраты	254 275,14	254 275,14	254 275,14	254 275,14
Финансовые результаты от операционной деятельности				
прибыль	2 981 688,33	2 981 688,33	3 256 079,39	3 256 079,39
убыток	-	-	-	-
Проценты и комиссии по кредитам банков	1 371 311,15	1 156 203,52	941 095,88	725 988,25
Другие затраты				
Амортизация	708 079,17	653 109,68	602 407,57	555 641,57
прибыль	902 298,01	1 172 375,13	1 712 575,93	1 974 449,58
убыток	-	-	-	-
убытки прошлых периодов	1 002 056,39	99 758,38	-	-
Итого прибыль до налогообложения	-	1 072 616,75	1 712 575,93	1 974 449,58
Налог на прибыль	-	268 154,19	428 143,98	493 612,39
Чистая прибыль	-	804 462,56	1 284 431,95	1 480 837,18
убыток	-	-	-	-

Чистая прибыль + амортизация + % банка	2 079 390,32	2 613 775,76	2 827 935,41	2 762 467,00
--	--------------	--------------	--------------	--------------

Статьи	2015	2016	2017
Доход (выручка) от реализации продукции (товаров, работ, услуг)	4 574 621,65	4 574 621,65	4 973 037,47

Налог на добавленную стоимость	762 436,94	762 436,94	828 839,58
Прочие отчисления с дохода			
Чистый доход (выручка) от реализации продукции (товаров, работ, услуг)	3 812 184,71	3 812 184,71	4 144 197,89
Переменные затраты	-	-	-
Маржинальный доход	3 812 184,71	3 812 184,71	4 144 197,89
Коэффициент маржинального дохода	100,0%	100,0%	100,0%
Постоянные затраты	254 275,14	254 275,14	254 275,14
Финансовые результаты от операционной деятельности			
прибыль	3 557 909,56	3 557 909,56	3 889 922,75
убыток	-	-	-
Проценты и комиссии по кредитам банков	510 880,61	295 772,98	82 159,15
Другие затраты			
<i>Амортизация</i>	<i>512 506,09</i>	<i>472 719,30</i>	<i>436 021,23</i>
прибыль	2 534 522,86	2 789 417,29	3 371 742,37
убыток	-	-	-
убытки прошлых периодов	-	-	-
Итого прибыль до налогообложения	2 534 522,86	2 789 417,29	3 371 742,37
Налог на прибыль	633 630,72	697 354,32	842 935,59
Чистая прибыль	1 900 892,15	2 092 062,97	2 528 806,78
убыток	-	-	-

Чистая прибыль + амортизация+% банка	2 924 278,85	2 860 555,24	3 046 987,15
---	---------------------	---------------------	---------------------

Статьи	2018	ИТОГО
Доход (выручка) от реализации продукции (товаров, работ, услуг)	4 973 037,47	40 354 162,85
Налог на добавленную стоимость	828 839,58	6 725 693,81
Прочие отчисления с дохода		-
Чистый доход (выручка) от реализации продукции (товаров, работ, услуг)	4 144 197,89	33 628 469,04
Переменные затраты	-	-
Маржинальный доход	4 144 197,89	33 628 469,04
Коэффициент маржинального дохода	100,0%	
Постоянные затраты	254 275,14	3 296 402,69
Финансовые результаты от операционной деятельности		
прибыль	3 889 922,75	30 668 108,70
убыток	-	336 042,34
Проценты и комиссии по кредитам банков	-	8 278 659,01
Другие затраты		-
Амортизация	402 172,10	4 708 159,82
прибыль	3 487 750,65	18 093 524,37
убыток	-	1 150 448,94
убытки прошлых периодов	-	3 134 446,86
Итого прибыль до налогообложения	3 487 750,65	13 808 628,58
Налог на прибыль	871 937,66	4 235 768,86
Чистая прибыль	2 615 812,99	12 707 306,57
убыток	-	3 134 446,86
		9 572 859,72
Чистая прибыль + амортизация+% банка	3 017 985,09	17 415 466,39

Расчет выплаты процентов и займа, полученного по кредитной линии

Расчет произведен на следующих условиях:

Сумма кредита - 13 237 392,78 \$ US
Процентная ставка, год – 13%
Срок кредитования – 10 лет
Отсрочка выплаты тела кредита – до момента ввода комплекса в эксплуатацию (24 месяца)
Отсрочка выплаты процентов по кредиту – нет

Поступления в виде займов (\$ US)

№ п/п	Строка, дата	01.11.2007	01.12.2007	01.01.2008	01.02.2008	01.03.2008	01.04.2008
1	Кредитная линия	295 163,39	96 205,62	97 259,26	98 324,44	99 401,29	100 489,93
ИТОГО, нарастающим итогом		295 163,39	391 369,01	488 628,27	586 952,71	686 354,00	786 843,93

№ п/п	Строка, дата	01.05.2008	01.06.2008	01.07.2008	01.08.2008	01.09.2008	01.10.2008
1	Кредитная линия	621 366,34	628 171,52	559 909,84	563 537,25	569 709,10	575 948,54
ИТОГО, нарастающим итогом		1 408 210,27	2 036 381,79	2 596 291,63	3 159 828,88	3 729 537,98	4 305 486,52

№ п/п	Строка, дата	01.11.2008	01.12.2008	01.01.2009	01.02.2009	01.03.2009	01.04.2009
1	Кредитная линия	582256,32	588 633,18	611 298,35	611 298,35	611 298,35	652 962,71
ИТОГО, нарастающим итогом		4 887 742,84	5 476 376,02	6 087 674,37	6 698 972,72	7 310 271,07	7 963 233,78

№ п/п	Строка, дата	01.05.2009	01.06.2009	01.07.2009	01.08.2009	01.09.2009	01.10.2009
1	Кредитная линия	652 962,71	652 962,71	724 136,96	724 136,96	724 136,96	1 795 822,70
ИТОГО, нарастающим итогом		8 616 196,49	9 296 159,20	9 993 296,16	10 717 433,12	11 441 570,08	13 237 392,78

Затраты на обслуживание займов (\$ US)

№ п/п	Строка, дата	01.11.2007	01.12.2007	01.01.2008	01.02.2008	01.03.2008	01.04.2008
1	Кредитная линия, выплата %	3 197,60	4 239,83	5 293,47	6 358,65	7 435,50	8 524,14
ИТОГО, нарастающим итогом		3 197,60	7 437,43	12 730,91	19 089,56	26 525,06	35 049,21

№ п/п	Строка, дата	01.05.2008	01.06.2008	01.07.2008	01.08.2008	01.09.2008	01.10.2008
1	Кредитная линия, выплата %	15 255,61	22 060,80	28 126,49	34 231,48	40 403,33	46 642,77
ИТОГО, нарастающим итогом		50 304,82	72 365,62	100 492,11	134 723,59	175 126,92	221 769,69

№ п/п	Строка, дата	01.11.2008	01.12.2008	01.01.2009	01.02.2009	01.03.2009	01.04.2009
1	Кредитная линия, выплата %	52 950,55	59 327,41	65 949,81	72 572,20	79 194,60	86 268,37
ИТОГО, нарастающим итогом		274 720,24	334 047,65	399 997,45	472 569,66	551 764,26	638 032,62

№ п/п	Строка, дата	01.05.2009	01.06.2009	01.07.2009	01.08.2009	01.09.2009	01.10.2009
1	Кредитная линия, выплата %	93 342,13	100 415,89	108 260,71	116 105,53	123 950,34	143 405,09
ИТОГО, нарастающим итогом		731 374,75	831 790,64	940 051,35	1 056 156,88	1 180 107,22	1 323 512,31

№ п/п	Строка, дата	01.11.2009	01.12.2009	1 кв.2010	2 кв.2010	3 кв.2010	4 кв.2010
1	Кредитная линия, выплата %	143 405,09	141 911,29	416 771,04	403 326,81	389 882,58	376 438,36
ИТОГО, нарастающим итогом		1 466 917,40	1 608 828,68	2 025 599,72	2 428 926,53	2 818 809,12	3 195 247,47

№ п/п	Строка, дата	1 кв.2011	2 кв.2011	3 кв.2011	4 кв.2011	1 кв.2012	2 кв.2012
1	Кредитная линия, выплата %	362 994,13	349 549,90	336 105,67	322 661,45	309 217,22	295 772,99
ИТОГО, нарастающим итогом		3 558 241,60	3 907 791,50	4 243 897,18	4 566 558,63	4 875 775,85	5 171 548,84

№ п/п	Строка, дата	3 кв.2012	4 кв.2012	1 кв.2013	2 кв.2013	3 кв.2013	4 кв.2013
1	Кредитная линия, выплата %	282 328,77	268 884,54	255 440,31	241 996,08	228 551,86	215 107,63
ИТОГО, нарастающим итогом		5 453 877,61	5 722 762,14	5 978 202,46	6 220 198,54	6 448 750,40	6 663 858,03

№ п/п	Строка, дата	1 кв.2014	2 кв.2014	3 кв.2014	4 кв.2014	1 кв.2015	2 кв.2015
1	Кредитная линия, выплата %	201 663,40	188 219,18	174 774,95	161 330,72	147 886,49	134 442,27
ИТОГО, нарастающим итогом		6 865 521,43	7 053 740,60	7 228 515,55	7 389 846,27	7 537 732,77	7 672 175,03

№	Строка, дата	3 кв.2015	4 кв.2015	1 кв.2016	2 кв.2016	3 кв.2016	4 кв.2016
---	--------------	-----------	-----------	-----------	-----------	-----------	-----------

п/п							
1	Кредитная линия, выплата %	120 998,04	107 553,81	94 109,58	80 665,36	67 221,13	53 776,90
ИТОГО, нарастающим итогом		7 793 173,07	7 900 726,88	7 994 836,47	8 075 501,83	8 142 722,96	8 196 499,86

№ п/п	Строка, дата	1 кв.2017	2 кв.2017	3 кв.2017	4 кв.2017
1	Кредитная линия, выплата %	40 332,68	26 888,45	13 444,22	1 493,80
ИТОГО, нарастающим итогом		8 236 832,54	8 263 720,98	8 277 165,21	8 278 659,01

Выплаты на погашение займов (\$ US)

№ п/п	Строка, дата	01.12.2009	1 кв.2010	2 кв.2010	3 кв.2010	4 кв.2010
1	Кредитная линия, выплата %	137 889,51	413 668,53	413 668,53	413 668,53	413 668,53
ИТОГО, нарастающим итогом		137 889,51	551 558,04	965 226,57	1 378 895,10	1 792 563,63

№ п/п	Строка, дата	1 кв.2011	2 кв.2011	3 кв.2011	4 кв.2011	1 кв.2012	2 кв.2012
1	Кредитная линия, выплата %	413 668,53	413 668,53	413 668,53	413 668,53	413 668,53	413 668,53
ИТОГО, нарастающим итогом		2 206 232,16	2 619 900,69	3 033 569,22	3 447 237,75	3 860 906,28	4 274 574,81

№ п/п	Строка, дата	3 кв.2012	4 кв.2012	1 кв.2013	2 кв.2013	3 кв.2013	4 кв.2013
1	Кредитная линия, выплата %	413 668,53	413 668,53	413 668,53	413 668,53	413 668,53	413 668,53
ИТОГО, нарастающим итогом		4 688 243,34	5 101 911,87	5 515 580,40	5 929 248,93	6 342 917,46	6 756 585,99

№ п/п	Строка, дата	1 кв.2014	2 кв.2014	3 кв.2014	4 кв.2014	1 кв.2015	2 кв.2015
1	Кредитная линия, выплата %	413 668,53	413 668,53	413 668,53	413 668,53	413 668,53	413 668,53
ИТОГО, нарастающим итогом		7 170 254,52	7 583 923,05	7 997 591,58	8 411 260,11	8 824 928,64	9 238 597,17

№ п/п	Строка, дата	3 кв.2015	4 кв.2015	1 кв.2016	2 кв.2016	3 кв.2016	4 кв.2016
1	Кредитная линия, выплата %	413 668,53	413 668,53	413 668,53	413 668,53	413 668,53	413 668,53
ИТОГО, нарастающим итогом		9 652 265,7	10 065 934,23	10 479 602,76	10 893 271,29	11 306 939,82	11 720 608,35

№ п/п	Строка, дата	1 кв.2017	2 кв.2017	3 кв.2017	4 кв.2017
1	Кредитная линия, выплата %	413 668,53	413 668,53	413 668,53	275 778,84
ИТОГО, нарастающим итогом		12 134 276,88	12 547 945,41	12 961 613,94	13 237 392,78

**Базовый расчет NPV и эффективности проекта
(до 2018 года)**

Годы проекта /Project years, t	2007	2008	2009	2010
Доходы (Bt)	-	-	1 236 550,78	2 986 517,05
Расходы (Ct*)	204 655,73	131 386,61	442 128,69	484 030,50
Амортизация	-	-	-	767 675,21
Остаточная стоимость основных фондов		-	9 888 664,35	9 120 989,14
Продажная стоимость основных средств				
Чистая прибыль после налогообложения + амортизация + % банка	- 204 655,73	- 343 479,78	1 274 781,04	2 354 094,00
Инвестиционные затраты	- 391 369,01	- 5 085 007,01	- 7 761 016,76	-
Годы проекта /Project years, t				
Доходы/Cash inflow (Bt)				
Затраты/Cash outflow (Ct)				
Чистый поток минус инвест. затраты	- 596 024,74	- 5 428 486,79	- 6 486 235,72	2 354 094,00
Чистый поток минус инвест. затраты накопит. итогом	- 596 024,74	- 6 024 511,53	-2 510 747,25	- 10 156 653,25
Срок окупаемости, не дисконтированный	6,30 лет			
Discount co-efficient	10,0%			

Расчет эффективности проекта

Годы проекта /Project years, t	2007	2008	2009	2010
	1	2	3	4
Discount co-efficient	1,00	0,91	0,83	0,75
Дисконтированные доходы (Bt)	-	-	1 021 942,79	2 243 814,46
Дисконтированные расходы (Ct*)	204 655,73	119 442,37	365 395,61	363 659,28
Дисконтированная чистая прибыль	- 204 655,73	- 312 254,34	1 053 538,05	1 768 665,66
Дисконтированные инвест. затраты	- 391 369,01	- 4 622 733,65	- 6 414 063,44	-
Дисконтированный чистый поток минус инвестиции (PV)	- 596 024,74	- 4 934 987,99	- 5 360 525,39	1 768 665,66
PV нарастающим итогом	- 596 024,74	- 5 531 012,73	- 10 891 538,12	- 9 122 872,46
NPV (итог по годам проекта)	3 586 343,54			
Приведенный чистый денежный поток (без инвестиций)	13 172 255,63			
Приведенные доходы	17 713 547,64			
Приведенные расходы	2 072 340,92			
Приведенные инвестиции	11 428 166,09			
CBR	1,31			
Pi	1,37			
Срок окупаемости проекта (Pb period) дисконтированный	10,4 лет (года)			
IRR (внутренняя норма рентабельности)	13,2%			

Годы проекта /Project years, t	2011	2012	2013	2014
Доходы (Bt)	3 235 963,47	3 235 963,47	3 510 354,54	3 510 354,54
Расходы (Ct*)	254 275,14	254 275,14	254 275,14	254 275,14
Амортизация	708 079,17	653 109,68	602 407,57	555 641,57
Остаточная стоимость основных фондов	8 412 909,97	7 759 800,29	7 157 392,72	6 601 751,15
Продажная стоимость основных средств				
Чистая прибыль после налогообложения + амортизация + % банка	2 079 390,32	2 613 775,76	2 827 935,41	2 762 467,00
Инвестиционные затраты	-	-	-	-
Годы проекта /Project years, t				
Доходы/Cash inflow (Bt)				
Затраты/Cash outflow (Ct)				
Чистый поток минус инвест. затраты	2 079 390,32	2 613 775,76	2 827 935,41	2 762 467,00
Чистый поток минус инвест. затраты накопит. итогом	- 8 077 262,93	- 5 463 487,17	- 2 635 551,76	126 915,24
Срок окупаемости, не дисконтированный				

Расчет эффективности проекта

Годы проекта /Project years, t	2011	2012	2013	2014
	5	6	7	8
Discount co-efficient	0,68	0,62	0,56	0,51
Дисконтированные доходы (Bt)	2 210 206,59	2 009 278,72	1 981 503,62	1 801 366,93
Дисконтированные расходы (Ct*)	173 673,34	157 884,86	143 531,69	130 483,35
Дисконтированная чистая прибыль	1 420 251,57	1 622 949,10	1 596 295,81	1 417 582,37
Дисконтированные инвест. затраты	-	-	-	-
Дисконтированный чистый поток минус инвестиции (PV)	1 420 251,57	1 622 949,10	1 596 295,81	1 417 582,37
PV нарастающим итогом	-7 702 620,89	- 6 079 671,78	- 4 483 375,97	- 3 065 793,61

Годы проекта /Project years, t	2015	2016	2017	2018	ИТОГО
Доходы (Bt)	3 812 184,71	3 812 184,71	4 144 197,89	4 144 197,89	33 628 469,04
Расходы (Ct*)	254 275,14	254 275,14	254 275,14	254 275,14	3 296 402,69
Амортизация	512 506,09	472 719,30	436 021,23	402 172,10	5 110 331,92
Остаточная стоимость основных фондов	6 089 245,06	5 616 525,76	5 180 504,53	4 778 332,43	
Продажная стоимость основных средств					5 256 165,68
					-
Чистая прибыль после налогообложения + амортизация + % банка	2 924 278,85	2 860 555,24	3 046 987,15	3 017 985,09	25 214 114,34
Инвестиционные затраты	-	-			- 13 237 392,78
Годы проекта /Project years, t					-
Доходы/Cash inflow (Bt)					-
Затраты/Cash outflow (Ct)					-
Чистый поток минус инвест. затраты	2 924 278,85	2 860 555,24	3 046 987,15	3 017 985,09	11 976 721,56
Чистый поток минус инвест. затраты накопит. итогом	3 051 194,08	5 911 749,32	8 958 736,48	3 017 985,09	
Срок окупаемости, не дисконтированный					

Расчет эффективности проекта

Годы проекта /Project years, t	2015	2016	2017	2018	ИТОГО
	9	10	11	12	
Discount co-efficient	0,47	0,42	0,39	0,35	
Дисконтированные доходы (Bt)	1 778 412,30	1 616 738,45	1 597 767,69	1 452 516,08	17 713 547,64
Дисконтированные расходы (Ct*)	118 621,23	107 837,48	98 034,08	89 121,89	2 072 340,92
Дисконтированная чистая прибыль	1 364 197,66	1 213 154,66	1 174 745,45	1 057 785,36	13 172 255,63
Дисконтированные инвест. затраты	-	-	-	-	-11 428 166,09
Дисконтированный чистый поток минус инвестиции (PV)	1 364 197,66	1 213 154,66	1 174 745,45	2 900 039,37	3 586 343,54
PV нарастающим итогом	- 1 701 595,94	- 488 441,28	686 304,17	2 900 039,37	

*Расчет NPV и эффективности проекта
при уменьшении объема валового дохода на 5%*

Годы проекта /Project years, t	2007	2008	2009	2010
Доходы (Bt)	-	-	1 174 723,24	2 837 191,20
Расходы (Ct*)	204 655,73	131 386,61	442 128,69	484 030,50
Амортизация	-	-	-	767 675,21
Остаточная стоимость основных фондов		-	9 888 664,35	9 120 989,14
Продажная стоимость основных средств				
Чистая прибыль после налогообложения+ амортизация+% банка	- 204 655,73	- 343 479,78	1 274 781,04	2 354 094,00
Инвестиционные затраты	- 391 369,01	- 5 085 007,01	- 7 761 016,76	-
Годы проекта /Project years, t				
Доходы/Cash inflow (Bt)				
Затраты/Cash outflow (Ct)				
Чистый поток минус инвест. затраты	- 596 024,74	- 5 428 486,79	- 6 486 235,72	2 354 094,00
Чистый поток минус инвест. затраты накопит. Итогом	- 596 024,74	- 6 024 511,53	- 12 510 747,25	-10 156 653,25
Срок окупаемости, не дисконтированный	6,63 лет			

Расчет эффективности проекта

Годы проекта /Project years, t	2007	2008	2009	2010
	1	2	3	4
Discount co-efficient	1,00	0,91	0,83	0,75
Дисконтированные доходы (Bt)	-	-	970 845,65	2 131 623,74
Дисконтированные расходы (Ct*)	204 655,73	119 442,37	365 395,61	363 659,28
Дисконтированная чистая прибыль	- 204 655,73	- 312 254,34	1 053 538,05	1 768 665,66
Дисконтированные инвест. затраты	- 391 369,01	- 4 622 733,65	- 6 414 063,44	-
Дисконтированный чистый поток минус инвестиции (PV)	- 596 024,74	- 4 934 987,99	- 5 360 525,39	1 768 665,66
PV нарастающим итогом	- 596 024,74	- 5 531 012,73	- 10 891 538,12	- 9 122 872,46
NPV (итог по годам проекта)	2 953 753,96			
Приведенный чистый денежный поток (без инвестиций)	12 539 666,05			
Приведенные доходы	16 827 870,26			
Приведенные расходы	2 072 340,92			
Приведенные инвестиции	11 428 166,09			
CBR	1,25			
Pi	1,29			
Срок окупаемости проекта (Pb period) дисконтированный	10,9 лет (года)			
IRR (внутренняя норма рентабельности)	12,1%			

Годы проекта /Project years, t	2011	2012	2013	2014
Доходы (Bt)	3 074 165,30	3 074 165,30	3 334 836,81	3 334 836,81
Расходы (Ct*)	254 275,14	254 275,14	254 275,14	254 275,14
Амортизация	708 079,17	653 109,68	602 407,57	555 641,57
Остаточная стоимость основных фондов	8 412 909,97	7 759 800,29	7 157 392,72	6 601 751,15
Продажная стоимость основных средств				
Чистая прибыль после налогообложения+ амортизация+% банка	2 079 390,32	2 212 713,46	2 696 297,11	2 630 828,70
Инвестиционные затраты	-	-	-	-
Годы проекта /Project years, t				
Доходы/Cash inflow (Bt)				
Затраты/Cash outflow (Ct)				
Чистый поток минус инвест. затраты	2 079 390,32	2 212 713,46	2 696 297,11	2 630 828,70
Чистый поток минус инвест. затраты накопит. итогом	- 8 077 262,93	- 5 864 549,47	- 3 168 252,36	- 537 423,66
Срок окупаемости, не дисконтированный				

Расчет эффективности проекта

Годы проекта /Project years, t	2011	2012	2013	2014
	5	6	7	8
Discount co-efficient	0,68	0,62	0,56	0,51
Дисконтированные доходы (Bt)	2 099 696,26	1 908 814,78	1 882 428,44	1 711 298,58
Дисконтированные расходы (Ct*)	173 673,34	157 884,86	143 531,69	130 483,35
Дисконтированная чистая прибыль	1 420 251,57	1 373 920,97	1 521 989,43	1 350 031,11
Дисконтированные инвест. затраты	-	-	-	-
Дисконтированный чистый поток минус инвестиции (PV)	1 420 251,57	1 373 920,97	1 521 989,43	1 350 031,11
PV нарастающим итогом	- 7 702 620,89	- 6 328 699,92	- 4 806 710,49	- 3 456 679,39

Годы проекта /Project years, t	2015	2016	2017	2018	ИТОГО
Доходы (Bt)	3 621 575,47	3 621 575,47	3 936 988,00	3 936 988,00	31 947 045,59
Расходы (Ct*)	254 275,14	254 275,14	254 275,14	254 275,14	3 296 402,69
Амортизация	512 506,09	472 719,30	436 021,23	402 172,10	5 110 331,92
Остаточная стоимость основных фондов	6 089 245,06	5 616 525,76	5 180 504,53	4 778 332,43	
Продажная стоимость основных средств					5 256 165,68
					-
Чистая прибыль после налогообложения+ амортизация+% банка	2 781 321,92	2 717 598,31	2 891 579,73	2 862 577,66	23 953 046,75
Инвестиционные затраты	-	-			- 13 237 392,78
Годы проекта /Project years, t					-
Доходы/Cash inflow (Bt)					-
Затраты/Cash outflow (Ct)					-
Чистый поток минус инвест. затраты	2 781 321,92	2 717 598,31	2 891 579,73	2 862 577,66	10 715 653,97
Чистый поток минус инвест. затраты накопит. Итогом	2 243 898,26	4 961 496,57	7 853 076,31	2 862 577,66	
Срок окупаемости, не дисконтированный					

Расчет эффективности проекта

Годы проекта /Project years, t	2015	2016	2017	2018	ИТОГО
	9	10	11	12	
Discount co-efficient	0,47	0,42	0,39	0,35	
Дисконтированные доходы (Bt)	1 689 491,68	1 535 901,53	1 517 879,30	1 379 890,28	16 827 870,26
Дисконтированные расходы (Ct*)	118 621,23	107 837,48	98 034,08	89 121,89	2 072 340,92
Дисконтированная чистая прибыль	1 297 507,20	1 152 526,97	1 114 829,16	1 003 316,01	12 539 666,05
Дисконтированные инвест. затраты	-	-	-	-	- 11 428 166,09
Дисконтированный чистый поток минус инвестиции (PV)	1 297 507,20	1 152 526,97	1 114 829,16	2 845 570,01	2 953 753,96
PV нарастающим итогом	- 2 159 172,18	- 1 006 645,21	108 183,95	2 845 570,01	

*Расчет NPV и эффективности проекта
при увеличении объема валового дохода на 5%*

Годы проекта /Project years, t	2007	2008	2009	2010
Доходы (Bt)	-	-	1 298 378,32	3 135 842,90
Расходы (Ct*)	204 655,73	131 386,61	442 128,69	484 030,50
Амортизация	-	-	-	767 675,21
Остаточная стоимость основных фондов		-	9 888 664,35	9 120 989,14
Продажная стоимость основных средств				
Чистая прибыль после налогообложения + амортизация +% банка	- 204 655,73	- 343 479,78	1 274 781,04	2 354 094,00
Инвестиционные затраты	- 391 369,01	- 5 085 007,01	- 7 761 016,76	-
Годы проекта /Project years, t				
Доходы/Cash inflow (Bt)				
Затраты/Cash outflow (Ct)				
Чистый поток минус инвест. затраты	- 596 024,74	- 5 428 486,79	- 6 486 235,72	2 354 094,00
Чистый поток минус инвест. затраты накопит. итогом	- 596 024,74	- 6 024 511,53	- 12 510 747,25	- 10 156 653,25
Срок окупаемости, не дисконтированный	6,00 лет			

Расчет эффективности проекта

Годы проекта /Project years, t	2007	2008	2009	2010
	1	2	3	4
Discount co-efficient	1,00	0,91	0,83	0,75
Дисконтированные доходы (Bt)	-	-	1 073 039,93	2 356 005,19
Дисконтированные расходы (Ct*)	204 655,73	119 442,37	365 395,61	363 659,28
Дисконтированная чистая прибыль	- 204 655,73	- 312 254,34	1 053 538,05	1 768 665,66
Дисконтированные инвест. затраты	- 391 369,01	- 4 622 733,65	- 6 414 063,44	-
Дисконтированный чистый поток минус инвестиции (PV)	- 596 024,74	- 4 934 987,99	- 5 360 525,39	1 768 665,66
PV нарастающим итогом	- 596 024,74	- 5 531 012,73	-10 891 538,12	- 9 122 872,46
NPV (итог по годам проекта)	4 231 655,48			
Приведенный чистый денежный поток (без инвестиций)	13 817 567,57			
Приведенные доходы	18 599 225,02			
Приведенные расходы	2 072 340,92			
Приведенные инвестиции	11 428 166,09			
CBR	1,38			
Pi	1,45			
Срок окупаемости проекта (Pb period) дисконтированный	9,9 лет (года)			
IRR (внутренняя норма рентабельности)	14,4%			

Годы проекта /Project years, t	2011	2012	2013	2014
Доходы (Bt)	3 397 761,65	3 397 761,65	3 685 872,26	3 685 872,26
Расходы (Ct*)	254 275,14	254 275,14	254 275,14	254 275,14
Амортизация	708 079,17	653 109,68	602 407,57	555 641,57
Остаточная стоимость основных фондов	8 412 909,97	7 759 800,29	7 157 392,72	6 601 751,15
Продажная стоимость основных средств				
Чистая прибыль после налогообложения+ амортизация+% банка	2 284 285,21	2 809 943,18	2 959 573,70	2 894 105,29
Инвестиционные затраты	-	-	-	-
Годы проекта /Project years, t				
Доходы/Cash inflow (Bt)				
Затраты/Cash outflow (Ct)				
Чистый поток минус инвест. затраты	2 284 285,21	2 809 943,18	2 959 573,70	2 894 105,29
Чистый поток минус инвест. затраты накопит. Итогом	- 7 872 368,04	- 5 062 424,87	- 2 102 851,16	791 254,13
Срок окупаемости, не дисконтированный				

Расчет эффективности проекта

Годы проекта /Project years, t	2011	2012	2013	2014
	5	6	7	8
Discount co-efficient	0,68	0,62	0,56	0,51
Дисконтированные доходы (Bt)	2 320 716,92	2 109 742,66	2 080 578,80	1 891 435,27
Дисконтированные расходы (Ct*)	173 673,34	157 884,86	143 531,69	130 483,35
Дисконтированная чистая прибыль	1 560 197,54	1 744 753,63	1 670 602,20	1 485 133,63
Дисконтированные инвест. затраты	-	-	-	-
Дисконтированный чистый поток минус инвестиции (PV)	1 560 197,54	1 744 753,63	1 670 602,20	1 485 133,63
PV нарастающим итогом	- 7 562 674,92	- 5 817 921,29	- 4 147 319,09	- 2 662 185,46

Годы проекта /Project years, t	2015	2016	2017	2018	ИТОГО
Доходы (Bt)	4 002 793,94	4 002 793,94	4 351 407,79	4 351 407,79	35 309 892,50
Расходы (Ct*)	254 275,14	254 275,14	254 275,14	254 275,14	3 296 402,69
Амортизация	512 506,09	472 719,30	436 021,23	402 172,10	5 110 331,92
Остаточная стоимость основных фондов	6 089 245,06	5 616 525,76	5 180 504,53	4 778 332,43	
Продажная стоимость основных средств					5 256 165,68
					-
Чистая прибыль после налогообложения+ амортизация+% банка	3 067 235,77	3 003 512,17	3 202 394,58	3 173 392,51	26 475 181,93
Инвестиционные затраты	-	-			- 13 237 392,78
Годы проекта /Project years, t					-
Доходы/Cash inflow (Bt)					-
Затраты/Cash outflow (Ct)					-
Чистый поток минус инвест. затраты	3 067 235,77	3 003 512,17	3 202 394,58	3 173 392,51	13 237 789,15
Чистый поток минус инвест. затраты накопит. итогом	3 858 489,90	6 862 002,07	10 064 396,64	3 173 392,51	
Срок окупаемости, не дисконтированный					

Расчет эффективности проекта

Годы проекта /Project years, t	2015	2016	2017	2018	ИТОГО
	9	10	11	12	
Discount co-efficient	0,47	0,42	0,39	0,35	
Дисконтированные доходы (Bt)	1 867 332,91	1 697 575,38	1 677 656,07	1 525 141,88	18 599 225,02
Дисконтированные расходы (Ct*)	118 621,23	107 837,48	98 034,08	89 121,89	2 072 340,92
Дисконтированная чистая прибыль	1 430 888,12	1 273 782,36	1 234 661,74	1 112 254,71	13 817 567,57
Дисконтированные инвест. затраты	-	-	-	-	- 11 428 166,09
Дисконтированный чистый поток минус инвестиции (PV)	1 430 888,12	1 273 782,36	1 234 661,74	2 954 508,72	4 231 655,48
PV нарастающим итогом	- 1 231 297,34	42 485,02	1 277 146,76	2 954 508,72	

**Расчет NPV и эффективности проекта
при уменьшении постоянных затрат на 5%**

Годы проекта /Project years, t	2007	2008	2009	2010
Доходы (Bt)	-	-	1 236 550,78	2 986 517,05
Расходы (Ct*)	194 422,95	124 817,28	420 022,25	459 828,98
Амортизация	-	-	-	767 675,21
Остаточная стоимость основных фондов		-	9 888 664,35	9 120 989,14
Продажная стоимость основных средств				
Чистая прибыль после налогообложения + амортизация+% банка	- 194 422,95	- 326 677,66	1 274 781,04	2 354 094,00
Инвестиционные затраты	-391 369,01	- 5 085 007,01	- 7 761 016,76	-
Годы проекта /Project years, t				
Доходы/Cash inflow (Bt)				
Затраты/Cash outflow (Ct)				
Чистый поток минус инвест. затраты	- 585 791,96	- 5 411 684,67	-6 486 235,72	2 354 094,00
Чистый поток минус инвест. затраты накопит. итогом	- 585 791,96	- 5 997 476,63	- 12 483 712,35	- 10 129 618,35
Срок окупаемости, не дисконтированный	6,26 лет			

Расчет эффективности проекта

Годы проекта /Project years, t	2007	2008	2009	2010
	1	2	3	4
Discount co-efficient	1,00	0,91	0,83	0,75
Дисконтированные доходы (Bt)	-	-	1 021 942,79	2 243 814,46
Дисконтированные расходы (Ct*)	194 422,95	113 470,25	347 125,83	345 476,32
Дисконтированная чистая прибыль	- 194 422,95	- 296 979,69	1 053 538,05	1 768 665,66
Дисконтированные инвест. затраты	- 391 369,01	- 4 622 733,65	- 6 414 063,44	-
Дисконтированный чистый поток минус инвестиции (PV)	-585 791,96	- 4 919 713,34	- 5 360 525,39	1 768 665,66
PV нарастающим итогом	- 585 791,96	- 5 505 505,29	- 10 866 030,68	- 9 097 365,02
NPV (итог по годам проекта)	3 678 868,25			
Приведенный чистый денежный поток (без инвестиций)	13 264 780,34			
Приведенные доходы	17 713 547,64			
Приведенные расходы	1 968 723,88			
Приведенные инвестиции	11 428 166,09			
CBR	1,32			
Pi	1,38			
Срок окупаемости проекта (Pb period) дисконтированный	10,3 лет (года)			
IRR (внутренняя норма рентабельности)	13,4%			

Годы проекта /Project years, t	2011	2012	2013	2014
Доходы (Bt)	3 235 963,47	3 235 963,47	3 510 354,54	3 510 354,54
Расходы (Ct*)	241 561,39	241 561,39	241 561,39	241 561,39
Амортизация	708 079,17	653 109,68	602 407,57	555 641,57
Остаточная стоимость основных фондов	8 412 909,97	7 759 800,29	7 157 392,72	6 601 751,15
Продажная стоимость основных средств				
Чистая прибыль после налогообложения+ амортизация+% банка	2 079 390,32	2 680 178,95	2 837 470,73	2 772 002,32
Инвестиционные затраты	-	-	-	-
Годы проекта /Project years, t				
Доходы/Cash inflow (Bt)				
Затраты/Cash outflow (Ct)				
Чистый поток минус инвест. затраты	2 079 390,32	2 680 178,95	2 837 470,73	2 772 002,32
Чистый поток минус инвест. затраты накопит. итогом	- 8 050 228,03	- 5 370 049,07	-2 532 578,35	239 423,97
Срок окупаемости, не дисконтированный				

Расчет эффективности проекта

Годы проекта /Project years, t	2011	2012	2013	2014
	5	6	7	8
Discount co-efficient	0,68	0,62	0,56	0,51
Дисконтированные доходы (Bt)	2 210 206,59	2 009 278,72	1 981 503,62	1 801 366,93
Дисконтированные расходы (Ct*)	164 989,68	149 990,62	136 355,11	123 959,19
Дисконтированная чистая прибыль	1 420 251,57	1 664 180,26	1 601 678,25	1 422 475,49
Дисконтированные инвест. затраты	-	-	-	-
Дисконтированный чистый минус инвестиции (PV)	1 420 251,57	1 664 180,26	1 601 678,25	1 422 475,49
PV нарастающим итогом	- 7 677 113,45	- 6 012 933,19	- 4 411 254,94	- 2 988 779,44

Годы проекта /Project years, t	2015	2016	2017	2018	ИТОГО
Доходы (Bt)	3 812 184,71	3 812 184,71	4 144 197,89	4 144 197,89	33 628 469,04
Расходы (Ct*)	241 561,39	241 561,39	241 561,39	241 561,39	3 131 582,55
Амортизация	512 506,09	472 719,30	436 021,23	402 172,10	5 110 331,92
Остаточная стоимость основных фондов	6 089 245,06	5 616 525,76	5 180 504,53	4 778 332,43	
Продажная стоимость основных средств					5 256 165,68
					-
Чистая прибыль после налогообложения+ амортизация+% банка	2 933 814,16	2 870 090,56	3 056 522,47	3 027 520,40	25 364 764,35
Инвестиционные затраты	-	-			- 13 237 392,78
Годы проекта /Project years, t					-
Доходы/Cash inflow (Bt)					-
Затраты/Cash outflow (Ct)					-
Чистый поток минус инвест. затраты	2 933 814,16	2 870 090,56	3 056 522,47	3 027 520,40	12 127 371,57
Чистый поток минус инвест. затраты накопит. итогом	3 173 238,13	6 043 328,69	9 099 851,16	3 027 520,40	
Срок окупаемости, не дисконтированный					

Расчет эффективности проекта

Годы проекта /Project years, t	2015	2016	2017	2018	ИТОГО
	9	10	11	12	
Discount co-efficient	0,47	0,42	0,39	0,35	
Дисконтированные доходы (Bt)	1 778 412,30	1 616 738,45	1 597 767,69	1 452 516,08	17 713 547,64
Дисконтированные расходы (Ct*)	112 690,17	102 445,61	93 132,37	84 665,79	1 968 723,88
Дисконтированная чистая прибыль	1 368 645,96	1 217 198,57	1 178 421,73	1 061 127,43	13 264 780,34
Дисконтированные инвест. затраты	-	-	-	-	-11 428 166,09
Дисконтированный чистый поток минус инвестиции (PV)	1 368 645,96	1 217 198,57	1 178 421,73	2 903 381,44	3 678 868,25
PV нарастающим итогом	-1 620 133,48	-402 934,91	775 486,81	2 903 381,44	

**Расчет NPV и эффективности проекта
при увеличении постоянных затрат на 5%**

Годы проекта /Project years, t	2007	2008	2009	2010
Доходы (Bt)	-	-	1 236 550,78	2 986 517,05
Расходы (Ct*)	214 888,52	137 955,94	464 235,12	508 232,03
Амортизация	-	-	-	767 675,21
Остаточная стоимость основных фондов		-	9 888 664,35	9 120 989,14
Продажная стоимость основных средств				
Чистая прибыль после налогообложения+ амортизация+% банка	- 214 888,52	- 360 281,89	1 274 781,04	2 354 094,00
Инвестиционные затраты	- 391 369,01	- 5 085 007,01	- 7 761 016,76	-
Годы проекта /Project years, t				
Доходы/Cash inflow (Bt)				
Затраты/Cash outflow (Ct)				
Чистый поток минус инвест. затраты	- 606 257,53	- 5 445 288,90	- 6 486 235,72	2 354 094,00
Чистый поток минус инвест. затраты накопит. итогом	-606 257,53	- 6 051 546,43	-12 537 782,16	- 10 183 688,16
Срок окупаемости, не дисконтированный	6,34 лет			

Расчет эффективности проекта

Годы проекта /Project years, t	2007	2008	2009	2010
	1	2	3	4
Discount co-efficient	1,00	0,91	0,83	0,75
Дисконтированные доходы (Bt)	-	-	1 021 942,79	2 243 814,46
Дисконтированные расходы (Ct*)	214 888,52	125 414,49	383 665,39	381 842,25
Дисконтированная чистая прибыль	- 214 888,52	- 327 529,00	1 053 538,05	1 768 665,66
Дисконтированные инвест. затраты	- 391 369,01	- 4 622 733,65	- 6 414 063,44	-
Дисконтированный чистый поток минус инвестиции (PV)	- 606 257,53	- 4 950 262,64	- 5 360 525,39	1 768 665,66
PV нарастающим итогом	- 606 257,53	- 5 556 520,17	-10 917 045,56	- 9 148 379,90
NPV (итог по годам проекта)	3 493 818,83			
Приведенный чистый денежный поток (без инвестиций)	13 079 730,92			
Приведенные доходы	17 713 547,64			
Приведенные расходы	2 175 957,97			
Приведенные инвестиции	11 428 166,09			
CBR	1,30			
Pi	1,36			
Срок окупаемости проекта (Pb period) дисконтированный	10,5 лет (года)			
IRR (внутренняя норма рентабельности)	13,1%			

Годы проекта /Project years, t	2011	2012	2013	2014
Доходы (Bt)	3 235 963,47	3 235 963,47	3 510 354,54	3 510 354,54
Расходы (Ct*)	266 988,90	266 988,90	266 988,90	266 988,90
Амортизация	708 079,17	653 109,68	602 407,57	555 641,57
Остаточная стоимость основных фондов	8 412 909,97	7 759 800,29	7 157 392,72	6 601 751,15
Продажная стоимость основных средств				
Чистая прибыль после налогообложения+ амортизация+% банка	2 079 390,32	2 547 372,57	2 818 400,09	2 752 931,68
Инвестиционные затраты	-	-	-	-
Годы проекта /Project years, t				
Доходы/Cash inflow (Bt)				
Затраты/Cash outflow (Ct)				
Чистый поток минус инвест. затраты	2 079 390,32	2 547 372,57	2 818 400,09	2 752 931,68
Чистый поток минус инвест. затраты накопит. итогом	- 8 104 297,84	- 5 556 925,27	- 2 738 525,18	14 406,50
Срок окупаемости, не дисконтированный				

Расчет эффективности проекта

Годы проекта /Project years, t	2011	2012	2013	2014
	5	6	7	8
Discount co-efficient	0,68	0,62	0,56	0,51
Дисконтированные доходы (Bt)	2 210 206,59	2 009 278,72	1 981 503,62	1 801 366,93
Дисконтированные расходы (Ct*)	182 357,01	165 779,10	150 708,27	137 007,52
Дисконтированная чистая прибыль	1 420 251,57	1 581 717,95	1 590 913,38	1 412 689,24
Дисконтированные инвест. затраты	-	-	-	-
Дисконтированный чистый поток минус инвестиции (PV)	1 420 251,57	1 581 717,95	1 590 913,38	1 412 689,24
PV нарастающим итогом	-7 728 128,33	- 6 146 410,38	- 4 555 497,01	- 3 142 807,77

Годы проекта /Project years, t	2015	2016	2017	2018	ИТОГО
Доходы (Bt)	3 812 184,71	3 812 184,71	4 144 197,89	4 144 197,89	33 628 469,04
Расходы (Ct*)	266 988,90	266 988,90	266 988,90	266 988,90	3 461 222,82
Амортизация	512 506,09	472 719,30	436 021,23	402 172,10	5 110 331,92
Остаточная стоимость основных фондов	6 089 245,06	5 616 525,76	5 180 504,53	4 778 332,43	
Продажная стоимость основных средств					5 256 165,68
					-
Чистая прибыль после налогообложения+ амортизация+% банка	2 914 743,53	2 851 019,92	3 037 451,84	3 008 449,77	25 063 464,34
Инвестиционные затраты	-	-			- 13 237 392,78
Годы проекта /Project years, t					-
Доходы/Cash inflow (Bt)					-
Затраты/Cash outflow (Ct)					-
Чистый поток минус инвест. затраты	2 914 743,53	2 851 019,92	3 037 451,84	3 008 449,77	11 826 071,56
Чистый поток минус инвест. затраты накопит. итогом	2 929 150,03	5 780 169,95	8 817 621,79	3 008 449,77	
Срок окупаемости, не дисконтированный					

Расчет эффективности проекта

Годы проекта /Project years, t	2015	2016	2017	2018	ИТОГО
	9	10	11	12	
Discount co-efficient	0,47	0,42	0,39	0,35	
Дисконтированные доходы (Bt)	1 778 412,30	1 616 738,45	1 597 767,69	1 452 516,08	17 713 547,64
Дисконтированные расходы (Ct*)	124 552,29	113 229,36	102 935,78	93 577,98	2 175 957,97
Дисконтированная чистая прибыль (с учетом продажной стоимости основных средств)	1 359 749,37	1 209 110,76	1 171 069,17	1 054 443,29	13 079 730,92
Дисконтированные инвест. затраты	-	-	-	-	-11 428 166,09
Дисконтированный чистый поток (с учетом продажной стоимости основных средств) минус инвестиции (PV)	1 359 749,37	1 209 110,76	1 171 069,17	2 896 697,30	3 493 818,83
PV нарастающим итогом	- 1 783 058,40	-573 947,64	597 121,53	2 896 697,30	