

## Бизнес-план Создание логистического центра



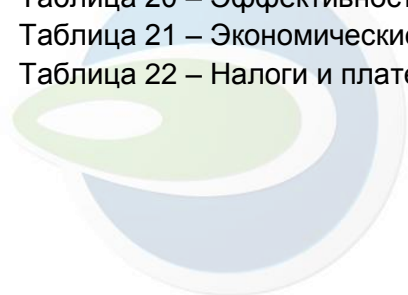
2012 год

# Содержание

|  |           |
|--|-----------|
| Список таблиц.....   | 3         |
| Резюме .....   | 5         |
| Введение.....  | 7         |
| <b>1. Концепция проекта.....</b>                                     | <b>8</b>  |
| <b>2. Описание продукта (услуги) .....</b>                           | <b>11</b> |
| <b>3. Программа производств .....</b>                                | <b>13</b> |
| <b>4. Маркетинговый план.....</b>                                    | <b>14</b> |
| 4.1 Анализ рынка.....  | 14        |
| 4.2 Стратегия маркетинга.....  | 15        |
| 4.3 Методы и каналы распределения. Стимулирование сбыта.....         | 16        |
| 4.4 Конкурентные преимущества проекта .....                          | 17        |
| 4.5 SWOT-анализ.....   | 18        |
| <b>5. Техническое планирование .....</b>                             | <b>19</b> |
| 5.1 Характеристика складского помещения.....                         | 19        |
| 5.2 Месторасположение и краткая характеристика территории.....       | 20        |
| 5.3 Инженерная инфраструктура .....                                  | 20        |
| 5.4 Основные технико-экономические показатели.....                   | 20        |
| 5.5 Зоны сухого склада .....   | 21        |
| 5.6 Зоны холодного склада.....                                       | 22        |
| <b>6. Организация, управление и персонал .....</b>                   | <b>31</b> |
| <b>7. Реализация проекта .....</b>                                   | <b>33</b> |
| <b>8. Общие и административные расходы .....</b>                     | <b>34</b> |
| <b>9. Потребность в финансировании .....</b>                         | <b>35</b> |
| <b>10. Эффективность проекта .....</b>                               | <b>41</b> |
| <b>11. Социально-экономическое и экологическое воздействие .....</b> | <b>43</b> |
| 11.1 Социально-экономическое значение проекта.....                   | 43        |
| 11.2 Экологические аспекты проекта.....                              | 43        |

## Список таблиц

|   |    |
|---|----|
| Таблица 1 – Экспликация помещений складской зоны .....                | 9  |
| Таблица 2 – Услуги, предоставляемые логистическим центром .....       | 11 |
| Таблица 3 – Товарные группы .....                                     | 11 |
| Таблица 4 – План реализации .....                                     | 13 |
| Таблица 5 – Объем реализации .....                                    | 13 |
| Таблица 6 – Доходы от продаж .....                                    | 13 |
| Таблица 7 – Основные услуги .....                                     | 16 |
| Таблица 8 – SWOT - анализ .....                                       | 18 |
| Таблица 9 – Инженерные коммуникации .....                             | 20 |
| Таблица 10 – Распределение товаров по температурным режимам .....     | 23 |
| Таблица 11 – Штатное расписание предприятия .....                     | 31 |
| Таблица 12 – Календарный график .....                                 | 33 |
| Таблица 13 – Общие, эксплуатационные и административные расходы ..... | 34 |
| Таблица 14 – Объем капитальных вложений в проект .....                | 36 |
| Таблица 15 – Условия и график погашения кредита .....                 | 36 |
| Таблица 16 – Финансово-экономическая модель проекта .....             | 36 |
| Таблица 17 – Отчет о движении денежных средств .....                  | 36 |
| Таблица 18 - Баланс .....   | 37 |
| Таблица 19 – Показатели финансовой состоятельности .....              | 38 |
| Таблица 20 – Эффективность инвестиций. ....                           | 39 |
| Таблица 21 – Экономические и финансовые показатели .....              | 41 |
| Таблица 22 – Налоги и платежи в фонды .....                           | 43 |



**ДАМУ**  
ФОНД РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА

## Список рисунков

|  |    |
|--|----|
| Рисунок 1 – План логистического центра.....            | 8  |
| Рисунок 2 – Генеральный план проекта.....              | 27 |
| Рисунок 3 – Организационная структура предприятия..... | 32 |



## Резюме

Данный бизнес-план разработан с целью обоснования финансово-экономической эффективности и технической реализуемости проекта «Создание Логистического Центра» в Акмолинской области.

Начало реализации проекта: 1 квартал 2013 года. Выход на проектную мощность: 1 квартал 2014 года. Финансовые ресурсы, необходимые для осуществления проекта: Совокупные инвестиционные издержки по проекту составят 1 500,000 тыс. USD

Экономические цели проекта:

- создание конкурентоспособного предприятия, оказывающего широкий спектр складских услуг;
- формирование экономической основы, обеспечивающей гарантированный возврат средств, потраченных на реализацию проекта;
- развитие логистического центра за счет средств, полученных от доходов;
- извлечение прибыли.

Стратегические цели проекта:

- создание крупного современного логистического центра (далее ЛЦ);
- стать наиболее авторитетной компанией в своем географическом регионе, предлагающей исчерпывающий ассортимент услуг, удовлетворяющей потребностям потребителей.

Первоочередные задачи:

- создание современного предприятия, обеспечивающего работоспособность ЛЦ;
- набрать и обучить персонал, организовать работу ЛЦ;
- обеспечить полную загрузку мощностей ЛЦ якорными арендаторами за счет стимулирования роста емкости рынка и привлечения части клиентов наших конкурентов, основанных на долгосрочных договорных отношениях;
- сформировать положительный имидж ЛЦ;
- закрепиться на рынке и увеличить объем услуг ЛЦ.

### Инвестиции и финансирование

Предполагается, что совокупные инвестиционные издержки по проекту составят 1 500,0 тыс. USD, а финансирование проекта будет осуществляться за счет привлечения заемных (кредитных) денежных средств.

Планируется, что источниками финансирования инвестиционного проекта будут являться привлеченные средства, и предусмотрены следующие условия привлечения заемных средств:

- сумма займа составит 1 500,0 тыс. долл. США в 2013 г.;

- полученные денежные средства будут являться инвестициями в основной капитал. Заем предоставляется сроком на 4 года;
- процентная ставка по кредиту принята на уровне 14%;
- по выплате основного долга и процентов предоставляется отсрочка. Погашение основного долга и процентов начинается с января 2014 г. и происходит ежемесячно.

### **Сроки и этапы реализации проекта**

Прединвестиционная стадия инвестиционного проекта – до 1 квартал 2013 года.

Начало реализации проекта – 1 квартал 2013 года

Строительно-монтажные работы планируется осуществить с апреля 2013 года по декабрь 2013 года включительно.

Начало функционирования ЛЦ запланировано с января 2014 года.

Показатели экономической эффективности, окупаемости и финансовой состоятельности проекта.

Расчеты по настоящему бизнес-плану инвестиционного проекта выполнены на основании информации, актуальной по состоянию на декабрь 2012 года. За денежную единицу при расчетах принят доллар США. Период прогноза финансово-хозяйственной деятельности составляет 4 года. Простой срок окупаемости инвестиционного проекта составит 2,71 года, а дисконтированный – 2,81 года. Чистый дисконтированный доход проекта составит 1 587,364 тыс. долл. США. Внутренняя норма доходности равна 42,4%.

Инвестиционный проект окупаем и способен принести инициаторам проекта дополнительную прибыль, остаток денежных средств на протяжении всего горизонта планирования остается положительным.

### **Эффективность инвестиций, окупаемость проекта**

| <b>Наименование</b>                          | <b>Значения</b> |
|--|-----------------|
| Простой срок окупаемости                     | 2,71 года       |
| Чистая приведенная стоимость (NPV)           | \$ 1 587 364    |
| Дисконтированный срок окупаемости (PBP)      | 2,81 года       |
| Внутренняя норма рентабельности (IRR)        | 121,4%          |
| Модифицированная IRR (MIRR)                  | 42,4%           |
| Ставка дисконтирования инвестиционных затрат | 14%             |

## Введение

Настоящий бизнес-план посвящен экономическому обоснованию целесообразности инвестирования в проект «Создание Логистического Центра».

В бизнес-плане собрана вся необходимая информация для проведения инвестиционных расчетов, в том числе основные статьи доходов, затрат и капитальных вложений, которые потребуются совершить при реализации проекта. Также представлено описание основных характеристик рынка Республики Казахстан, включая динамику объема спроса и предложения, а также ценовых показателей. На основе этих показателей сделан прогноз дальнейшего развития рынка в период реализации проекта. Проведена оценка эффективности инвестиционного проекта и рассчитаны основные интегральные показатели проекта – чистый дисконтированный доход (NPV), внутренняя норма доходности (IRR), индекс доходности (PI), дисконтированный период окупаемости (DPP) при реалистичном сценарии развития рынка.

С помощью предложенного бизнес-плана потенциальные инвесторы, смогут оценить эффективность вложений средств в данный проект, выбрать наиболее эффективную схему финансирования проекта, определить оптимальное соотношение собственных, заемных средств, а также средств, привлекаемых по схеме долевого участия в строительстве.

Основными источниками данных для проведения расчетов с целью экономического обоснования эффективности проекта стали:

- «Методические рекомендации по оценке инвестиционных проектов и их отбору для финансирования», методика ЮНИДО (Комитет по промышленному развитию при ООН), модифицированная с учетом специфики проекта;
- информация из открытых источников СМИ и Интернета;
- результаты проведенных исследований рынка Казахстана;
- статистические данные Агентства РК по статистике, статистические данные Департамента Развития бизнеса Акимата г. Астаны, аналитические обзоры и пресс-релизы.

При проведении расчетов с целью оценки эффективности инвестиций применялся метод дисконтированных денежных потоков (FCF).

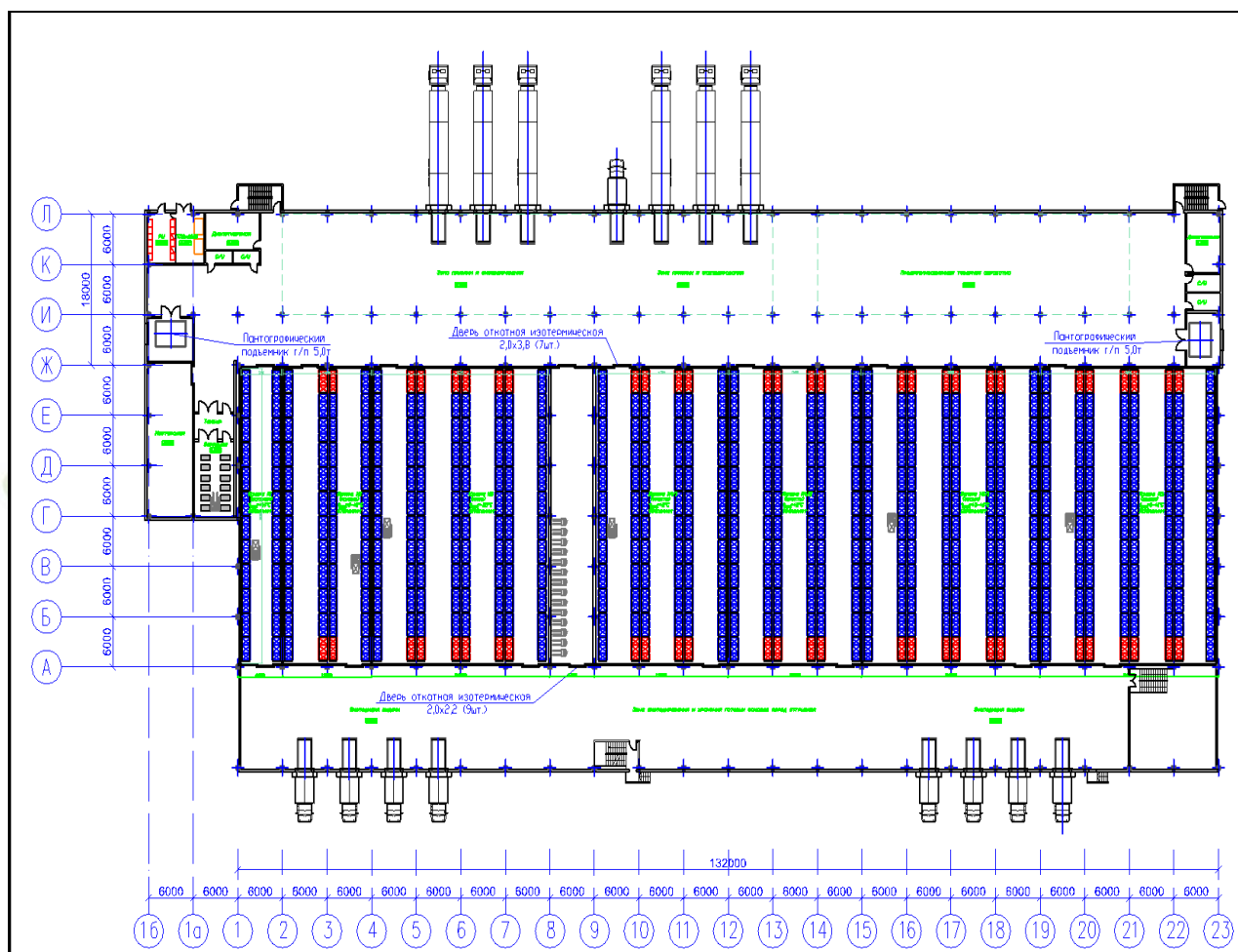
Исследование проведено в октябре-ноябре 2012 года

# 1. Концепция проекта

Концепция проекта предполагает создание логистического центра на земельном участке – 4,0 га. производится строительство складского здания, административно-бытового здания, зданий и сооружений технического назначения и оснащение открытых стоянок автомобильной, сельскохозяйственной и специальной техники.

\* Возможен вариант аренды существующих зданий и сооружений с их реконструкцией и оснащением

Рисунок 1 – План логистического центра



Создание современного предприятия предполагает обеспечить работоспособность ЛЦ в следующем составе.

Складская зона включает в себя холодильные камеры: овощехранилище, хранилища фруктов, мясной, молочной продукции, бакалеи и прочей продукции, лаборатории, цеха первичной переработки продукции, экспедиции приёмки, подработки и отгрузки продукции.

Таблица 1 – Экспликация помещений складской зоны

| Назначение помещений | Площадь помещений        |
|----------------------|--------------------------|
| Овощи                | 36×48=1728м <sup>2</sup> |

Создание логистического центра



|                                 |                                    |
|---------------------------------|------------------------------------|
| Фрукты                          | $36 \times 36 = 1296 \text{ м}^2$  |
| Мясо-продукты                   | $36 \times 24 = 864 \text{ м}^2$   |
| Молочные продукты               | $36 \times 12 = 432 \text{ м}^2$   |
| Бакалея                         | $36 \times 6 = 216 \text{ м}^2$    |
| Итого блок склада               | $36 \times 120 = 4320 \text{ м}^2$ |
| Экспедиция приёмки и подработки | $18 \times 132 = 2376 \text{ м}^2$ |
| Экспедиция отгрузки             | $12 \times 132 = 1584 \text{ м}^2$ |

#### Характеристики складской зоны

1. Холодильная камера для овощей – 2000 т., (охлаждаемая камера –  $F=2000:0,8:2:0,8=1584 \text{ м}^2$ ) оборачиваемость 60 дней, грузооборот суточный (35тонн+35тонн) (10% потребности города). Потребность Астаны (700000 чел.) суточная в овощах – 366 тонн/сутки;
2. Холодильная камера для фруктов – 1500 т., (охлаждаемая камера –  $F=1000:0,8:2:0,8=1188 \text{ м}^2$ ) оборачиваемость – 30 дней, грузооборот суточный – (50тонн+50тонн) (24% потребности города). Потребность Астаны (700000 чел.) суточная во фруктах – 210 тонн/сутки;
3. Холодильная камера для мясопродуктов – 1000 т., (охлаждаемая камера –  $F=1000:0,8:2:0,8=792 \text{ м}^2$ ) оборачиваемость – 30 дней, грузооборот суточный – (35тонн+35тонн) (28% потребности города). Потребность Астаны (700000 чел.) суточная в мясопродуктах – 125 тонн/сутки;
4. Холодильная камера для молочной продукции – 300 т., (охлаждаемая камера –  $F=300:0,8:2:0,8=240 \text{ м}^2$ ) оборачиваемость – 7 дней, грузооборот суточный – (45тонн+50тонн) (20% потребности города). Потребность Астаны (700000 чел.) суточная в молочных продуктах – 233 тонн/сутки;
5. Склад-бакалея – 200 т., (сухой склад –  $F=200:0,8:2:0,8=162 \text{ м}^2$ ) оборачиваемость – 30 дней, грузооборот суточный – (7тонн+7тонн) (3% потребности города). Потребность Астаны (700000 чел.) суточная в бакалее – 210 тонн/сутки.

Специально для ЛЦ разработаны технические решения, реализация которых обеспечивают следующие условия и результаты:

- длительное хранение продукции при минимальных потерях (3-5%);
- охлаждение продукции с +20С до -20С;
- хранение продукции при температуре от 0С до – 25С;
- хранение продукции при 96% влажности.

Холодильные склады обеспечивают хранение продуктов при средних от 0°С до +10°С и низких температурах до -25°С, при температуре окружающего воздуха до + 40 °С. Данные холодильные склады возводятся с применением легких металлических конструкций. В качестве теплоизоляции применяются пенополиуретановые сэндвич-панели монтируемые к металлоконструкциям при помощи закладных деталей или полиамидных шпилек. Между собой панели (типа "шип-паз") стягиваются при помощи

эксцентриковых замков, что сокращает время монтажа и при высокой механической прочности обеспечивает абсолютную тепловую стойкость.

В структуре ЛЦ предусмотрены: оптовая складская зона, распределительная и перерабатывающая зоны и лаборатория.

Кроме того, запланированы центр логистики, зоны мелкооптовой торговли, площадки для торговли с автомобилями, зона реализации товаров местных производителей.

Отличительной чертой данного проекта является функционирование Центра логистики, который выступает основным оператором, отслеживает конъюнктуру рынка, осуществляет диспетчерское управление грузопотоков и ценообразование.

Кроме того, проект нацелен на рациональное использование земельных и трудовых ресурсов, внедрения передовых технологий и обеспечения продовольственной безопасности столицы, что приобретает особое значение в период подготовки к вступлению нашей страны в ВТО



## 2. Описание продукта (услуги)

Маркетинговые исследования и проведенный мониторинг цен на аналогичные услуги на казахстанском рынке позволил рассчитать конкурентоспособные тарифы, в основе расчетов которых положены конкурентные преимущества предлагаемых нами услуг, прогнозные экспертные оценки изменения уровня арендных ставок. Основные виды услуг, которые будет оказывать ЛЦ, и предполагаемые тарифы на них представлены в таблице

**Таблица 2 – Услуги, предоставляемые ЛЦ**

| № п/п | Наименование услуг       | Единица изм.     | Тариф            |
|-------|--------------------------|------------------|------------------|
| 1     | Аренда холодного склада  | 1 м <sup>2</sup> | 5,4 USD в месяц  |
| 2     | Аренда сухого склада     | 1 м <sup>2</sup> | 4,0 USD в месяц  |
| 3     | Аренда открытой площадки | 1 м <sup>2</sup> | 2,0 USD в месяц  |
| 4     | Аренда офисных помещений | 1 м <sup>2</sup> | 15,0 USD в месяц |

Как показали маркетинговые исследования и проведенная договорная работа с клиентами, потенциальные потребители ЛЦ – это торговые предприятия (63 % от общего числа потенциальных клиентов) и промышленные предприятия (37 %) г. Астаны.

Распределение основного ассортимента потенциальных клиентов ЛЦ отражено в таблице 3. Спрос потенциальных клиентов на арендуемые площади в разрезе товарных групп представлен в таблице

**Таблица 3 – Товарные группы**

| № п/п | Наименование товарных групп   | Наименование объекта | Площадь, м <sup>2</sup> .      |
|-------|---|----------------------|--------------------------------|
| 1     | Мясные и молочные продукты  | Холодный склад       | 1296,0                         |
| 2     | Овощи и фрукты  | Холодный склад       | 3924,0                         |
| 3     | Продовольственные и промышленные товары                                       | Сухой склад          | 1216,0                         |
| 4     | Открытая площадка для автотранспорта  | Открытая площадка    | 6 500,0                        |
| 5     | Открытая площадка для специальной, сельскохозяйственной техники и контейнеров | Открытая площадка    | 7 700,0                        |
| 6     | Административно-бытовой комплекс + здание КПП                                 | АБК                  | Согласно строительному проекту |
| 7     | Автостоянка общего пользования  |                      | Согласно строительному проекту |

Рост числа оптовых организаций, увеличение оптового товарооборота и товарных запасов способствует росту спроса на складские площади ЛЦ. Потенциальными

**Создание логистического центра**

клиентами ЛЦ выступают торговые сети, рынки и малые торговые предприятия, которым было бы удобно воспользоваться услугами ЛЦ при осуществлении своей хозяйственной деятельности.



### 3. Программа производств

В таблице 4 представлена планируемая программа производства по годам

Таблица 4 – План реализации

| План реализации                           | Площадь  | ед-ца<br>изм. | 2013 | 2014 | 2015 | 2016 | 2017 |
|---|----------|---------------|------|------|------|------|------|
| Аренда холодного склада                   | 8 612,0  | кв.м          | 0%   | 40%  | 100% | 100% | 100% |
| Аренда сухого склада                      | 3 841,0  | кв.м          | 0%   | 40%  | 100% | 100% | 100% |
| Аренда открытых складских площадок        | 14 200,0 | кв.м          | 0%   | 40%  | 100% | 100% | 100% |
| Аренда офисных помещений                  | 2 500,0  | кв.м          | 0%   | 40%  | 100% | 100% | 100% |
| Средний коэффициент загрузки производства |          |               | 0%   | 40%  | 100% | 100% | 100% |

Таблица 5 – Объемы реализации

| Объемы реализации                  | ед-ца<br>изм. | 2014    | 2015     | 2016     | 2017     | Итого    |
|------------------------------------|---------------|---------|----------|----------|----------|----------|
| Аренда холодного склада            | кв.м          | 3 444,8 | 8 612,0  | 8 612,0  | 8 612,0  | 29 280,8 |
| Аренда сухого склада               | кв.м          | 1 536,4 | 3 841,0  | 3 841,0  | 3 841,0  | 13 059,4 |
| Аренда открытых складских площадок | кв.м          | 5 680,0 | 14 200,0 | 14 200,0 | 14 200,0 | 48 280,0 |
| Аренда офисных помещений           | кв.м          | 1 000,0 | 2 500,0  | 2 500,0  | 2 500,0  | 8 500,0  |

Таблица 6 – Доходы от продаж

| Доходы от продаж                   | ед-ца<br>изм. | 2014           | 2015             | 2016             | 2017             | Итого            |
|------------------------------------|---------------|----------------|------------------|------------------|------------------|------------------|
| Аренда холодного склада            | \$            | 223 912        | 615 758          | 677 334          | 745 067          | <b>2 262 071</b> |
| Аренда сухого склада               | \$            | 73 747         | 202 805          | 223 085          | 245 394          | <b>745 031</b>   |
| Аренда Открытых складских площадок | \$            | 136 320        | 374 880          | 412 368          | 453 605          | <b>1 377 173</b> |
| Аренда Офисных помещений           | \$            | 180 000        | 495 000          | 544 500          | 598 950          | <b>1 818 450</b> |
| <b>Итого</b>                       | <b>\$</b>     | <b>613 979</b> | <b>1 688 443</b> | <b>1 857 287</b> | <b>2 043 016</b> | <b>6 202 725</b> |

## 4. Маркетинговый план

### 4.1 Анализ рынка

Рынок складских помещений в РК сегодня находится в стадии своего формирования и развития. Предложение качественных складских помещений ограничено и чувствуется их дефицит на рынке. Практически отсутствуют склады, соответствующие требованиям мировых стандартов. Общее состояние складского хозяйства характеризуется недостаточной эффективностью его использования и изношенностью материальной базы. Спрос на складские помещения продолжает расти, что связано на сегодняшний день как с положительными рыночными тенденциями (развитием оптовой и розничной торговли), так и с отрицательными («работа на склад» экспортеров в сложившейся экономической ситуации в стране).

Потенциальными клиентами ЛЦ являются торговые предприятия (63 % от общего числа потенциальных клиентов) и промышленные предприятия (37 %). Что касается предпочитаемой (планируемой) площади аренды, то Предприятия отдают свое предпочтение складам площадью до 250 м<sup>2</sup> (36 % от общего числа предприятий, планирующих аренду). 33 % опрошенных планируют аренду складов площадью от 250 до 700 м<sup>2</sup>. Спрос на большие складские помещения от 1 000 м<sup>2</sup> (31 %).

Максимальная цена, которую предприятия-арендаторы готовы заплатить за аренду складских помещений варьируется от 3 до 8 долларов США.

По результатам проведенного опроса наиболее востребованными дополнительными услугами со стороны предприятий при аренде склада являются:

- таможенная очистка товаров (29 % от количества упоминаний);
- предоставление в аренду офисных помещений (24 %);
- предоставление в пользование складов временного хранения (12 %);
- сортировка, консолидация, дробление груза, формирование партий товара (12 %);
- услуги страховых компаний (12 %);
- банковские услуги (расчетно-кассовые центры) (6 %);
- услуги автосервиса (6 %).

Таким образом, наличие спроса на складские помещения говорит о рациональности размещения ЛЦ вблизи г. Астаны.

Разработанная в настоящем бизнес-плане стратегия маркетинга позволит нашему предприятию достичь выполнения поставленных маркетинговых целей и закрепить свое положение на рынке.

## 4.2. Стратегия маркетинга

Целью стратегии маркетинга является – организовать эффективную систему оказания логистических услуг по рационализации процесса хранения товаров промышленных и торговых предприятий г. Астаны.

Концепция по созданию ЛЦ предусматривает создание комплекса по управлению складской недвижимостью с оказанием сопутствующих дополнительных услуг.

Основными услугами ЛЦ будут:

- предоставление в аренду складских помещений;
- предоставление в аренду офисных помещений

Основными потребителями услуг ЛЦ будут:

- торговые сети, арендующие складские помещения;
- промышленные предприятия, арендующие складские помещения;
- вновь создаваемые торговые, промышленные предприятия.

Разработка маркетинговой стратегии ЛЦ включает в себя разработку стратегий в направлении предоставляемых услуг, цен, дистрибуции и продвижения. Ниже представлены разработанные стратегии в перечисленных направлениях.

### *Товарная стратегия*

Основные виды услуг, которые будет оказывать ЛЦ, и предполагаемые тарифы на них представлены в таблице

**Таблица 7 – Основные услуги**

| № п/п | Наименование услуг       | Ед-ца изм.       | Тариф            |
|-------|--------------------------|------------------|------------------|
| 1     | Аренда холодного склада  | 1 м <sup>2</sup> | 5,4 USD в месяц  |
| 2     | Аренда сухого склада     | 1 м <sup>2</sup> | 4,0 USD в месяц  |
| 3     | Аренда открытой площадки | 1 м <sup>2</sup> | 2,0 USD в месяц  |
| 4     | Аренда офисных помещений | 1 м <sup>2</sup> | 15,0 USD в месяц |

### *Ценовая стратегия*

Ценовая стратегия комплекса ЛЦ предусматривает следующие мероприятия:

- изучение ценовой политики конкурентов;
- использование системы скидок;
- формирование цен с учетом покрытия издержек и действующего законодательства;
- предоставление гибких форм оплаты – введение системы отсрочки платежа.

Для обеспечения ценовой конкурентоспособности на рынке комплекс ЛЦ может использовать при необходимости гибкую систему скидок (с арендной платы, с коммунальных услуг и т.д.).

### *Стратегия дистрибуции*

На рынке складских услуг деятельность Логистического Центра должна быть ориентирована на поиск платежеспособных потребителей и установления с ними долгосрочных договорных связей.

### *Стратегия продвижения*

Достижение поставленных маркетинговых целей потребует от ЛЦ совместной разработки и реализации комплекса мер, направленных на реализацию выбранного характера позиционирования.

В комплекс мер по продвижению услуг рекомендуется включить:

1. *Рекламную деятельность*, в качестве средств рекламы будут использованы:

- специализированные печатные издания;
- специализированные программы на ТВ и Радио;
- собственный сайт;
- наружная реклама.

2. *Прямой маркетинг, который включает в себя:*

- разработку постоянно доступного сайта с хорошим информационным наполнением, логичной структурой и понятными навигационными возможностями, красиво и актуально оформленного, обладающего должной функциональностью и интерактивностью;
- размещение рекламы на специализированных интернет-ресурсах;

В рекламных объявлениях и на сайте планируемого к строительству комплекса должны быть четко очерчены преимущества предложения складских и помещений. А именно:

- соответствие складских помещений современным требованиям логистики (бетонные полы, высокие потолки, отопление и т.д.);
- хорошие подъездные пути, удобное расположение;
- на территории автомобильная двухполосная асфальтированная дорога местного назначения.

### **4.3 Методы и каналы распределения. Стимулирование сбыта**

Ценовая политика данного проекта соответствует высокому качеству оказываемых услуг, тем самым, поддерживая положительное мнение арендаторов и потребителей. В этом заключается принцип позиционирования. Особое внимание следует уделить дифференциации цен, учитывая уровень господствующих среднерыночных цен услуг на рынке.



Принцип ценообразования основывается на снижении издержек как постоянных, так и переменных, но не в ущерб качеству предоставляемых услуг. В качестве ценового стимулирования будет применяться специальная программа скидок для постоянных клиентов. Стимулирование крупных якорных арендаторов.

При необходимости будет применяться политика ценовой дискриминации. Предлагаемый дифференцированный подход является оптимальным, поскольку в случае каких-либо изменений на рынке, ЛЦ может более оперативно реагировать на них.

Также для большей эффективности рекламы и укреплению имиджа необходимо иметь:

- принадлежность к познавательному стилю;
- ориентация на нужды клиентов и их полное удовлетворение;
- уважительное отношение к клиенту, высокая культура;
- наличие определенного рекламного стиля и обслуживания;
- своевременная реакция на нужды клиентов и на изменения этих нужд;
- безупречное качество услуг, обслуживания клиентов;
- четкое определение и полное выполнение обязательств;
- постоянное присутствие на рынке;
- дружеские отношения с клиентами (создание условий, которые способствуют позитивному восприятию клиентом атмосферы на предприятии);
- работа с потенциальными клиентами;
- напоминание о себе;
- фирменная одежда, бейджи;
- удобный для клиента режим работы;
- эстетика, которая отвечает уровню клиентов или выше этого уровня;
- удобная и развитая инфраструктура;
- присутствие рекламных щитов, вывесок, знаков, указателей, которые «ведут» клиентов к ЛЦ;
- наличие фирменных бланков, сувениров, кульков, материалов, которые раздаются клиентам;
- участие в выставках, презентациях.

#### **4.4 Конкурентные преимущества проекта**

Опыт аналогичных проектов может демонстрировать, что в результате правильного подхода к реализации проекта могут быть получены серьезные преимущества для:

1. Улучшение управляемости бизнесом, за счет создания единого «инструмента управления», который обеспечит:
  - мониторинг деятельности предприятия;

- удаленное администрирование из офиса деятельности предприятия;
  - повышение оперативности сбора, обработки и достоверности информации о работе предприятия.
2. Усиление конкурентоспособности, за счет:
- повышения управляемости и скорости реакции на изменения рынка;
  - повышения эффективности производства и продаж;
  - использования различных гибких схем «лояльности» для работы с клиентами.
3. Повышение эффективности бизнеса, за счет:
- повышения эффективности работы персонала;
  - уменьшения издержек при продаже услуг предприятия, в т.ч. за счет уменьшения влияния «человеческого фактора»;
  - ускорения процесса обслуживания клиентов, упрощения документооборота и коммерческого учета.

Разработанная стратегия маркетинга позволит предприятию достичь выполнения поставленных маркетинговых целей и закрепить свое положение на рынке.

#### 4.5. SWOT- анализ

Для определения возможностей и рисков активного продвижения продукции на потребительском рынке проведем SWOT- анализ, результаты которого представлены в таблице.

Таблица 8 – SWOT- анализ

| Сильные стороны   |   | Слабые стороны  |   |
|---|---|---|---|
| • Возможности логистического центра;  | 5 | • Несбалансированные производственные мощности;                               | 3 |
| • Наличие собственного производства услуг;                                    | 5 | • Текучесть квалифицированного персонала;                                     | 1 |
| • Наличие современной технологии услуг;                                       | 5 | • Слабая система мотивации персонала;   | 2 |
| • Опыт работы на рынке;   | 5 | • Неразвитая система управления складскими запасами;                          | 2 |
| • Квалификация управленческого персонала.                                     | 5 | • Отсутствие кадровой политики.   | 1 |
|   | 5 |   |   |
| Угрозы  |   | Возможности   |   |
| • Слабое стратегическое планирование деятельности предприятия и его развития; | 1 | • Кадровые возможности создания мощной и профессиональной команды менеджеров; | 5 |
| • Существенная зависимость финансового состояния от внешних факторов;         | 2 | • Эффективное использование информационных технологий;                        | 4 |
| • Вход на рынок более крупных компаний  | 2 | • Совершенствование качества услуг;   | 5 |
|   |   | • Увеличение объема услуг;  | 5 |
|   |   | • Расширение деятельности   | 3 |

\* Количественная оценка (от 1 до 5 баллов)

## 5. Техническое планирование

### 5.1 Характеристика складских помещений

Характеристика складских помещений класса А:

- современное одноэтажное складское здание из легких металлоконструкций и сэндвич-панелей, предпочтительно прямоугольной формы без колонн или с шагом колонн не менее 12 метров и с расстоянием между пролетами не менее 24 метров;
- площадь застройки 40-45%.
- ровный бетонный пол с антипылевым покрытием, с нагрузкой не менее 5 тонн/кв.м., на уровне 1,20 м от земли;
- высокие потолки не менее 13 метров, позволяющие установку многоуровневого стеллажного оборудования (6-7 ярусов);
- Регулируемый температурный режим;
- наличие системы пожарной сигнализации и автоматической системы пожаротушения;
- наличие системы вентиляции;
- система охранной сигнализации и система видеонаблюдения;
- автономная электроподстанция и тепловой узел;
- наличие достаточного количества автоматических ворот докового типа (dock shelters) с погрузочно-разгрузочными площадками регулируемой высоты (dock levelers) (не менее 1 на 500 кв.м.);
- наличие площадок для отстоя большегрузных автомобилей и парковки легковых автомобилей;
- наличие площадок для маневрирования большегрузных автомобилей;
- наличие офисных помещений при складе;
- наличие вспомогательных помещений при складе (туалеты, душевые, подсобные помещения, раздевалки для персонала);
- наличие системы учета и контроля доступа сотрудников;
- оптико-волоконные телекоммуникации;
- огороженная и круглосуточно охраняемая, освещенная благоустроенная территория;
- расположение вблизи центральных магистралей;
- профессиональная система управления;
- опытный девелопер;
- Ж/Д ветка.

## 5.2 Месторасположение и краткая характеристика территории

Выбор места размещения проекта обусловлен близостью к городу в 6 км. от поста ГАИ, так же оно дает водителям большегрузных машин избежать проверок и других формальностей на посту ГАИ и транспортной инспекции на автомашину и разгрузиться на нашем складе.

Предприятия по хранению следует размещать, как в нашем случае, в минимальном расстоянии от потребителей – городских рынков и супермаркетов города.

## 5.3 Инженерная инфраструктура

Краткая характеристика инженерных коммуникаций, которые необходимы, приведена в таблице 9

Таблица 9 – Инженерные коммуникации

| № п/п | Наименование              |
|-------|---------------------------|
| 1     | Электроснабжение          |
| 2     | Теплоснабжение            |
| 3     | Водоснабжение             |
| 4     | Хоз - бытовая канализация |
| 5     | Ливневая канализация      |

## 5.4 Основные технико-экономические показатели

Количество товара на входе равно количеству товара на выходе.

Оборачиваемость товара:

- овощи - максимально 60 дней;
- фрукты - максимально 30 дней;
- мясопродукты - максимально 30 дней;
- молочные продукты - максимально 7 дней;
- бакалея - максимально 30 дней;
- количество ассортиментных позиций на складе 1 000.

Зоны сухого склада (бакалея):

- 360 паллето-мест при пятиярусном хранении;
- приход: суточный приход товара 36 паллет;
- отгрузка: суточный расход до 36 паллет.

Зоны холодного склада:

- в зоне хранения располагается 6528 паллето-мест при пятиярусном хранении;
- приход: суточный приход на склад 360 паллет;
- отгрузка: суточный расход 360 паллет.

Перечень объектов:

- склад сухой встроен в холодный склад;
- склад холодный;
- ремзона;
- автомойка;
- котельная;
- очистные сооружения;
- сооружения водозабора и запасов воды;
- сооружения энергообеспечения;
- сооружения газоснабжения;
- административно-бытовой комплекс (в составе склада);
- парковка грузовых автомобилей;
- парковка легковых автомобилей;
- КПП;
- Периметр.

Требования к качеству, конкурентоспособности и экологическим параметрам продукции:

- обработка товара на уровне EUR;
- использование экологически чистых паллет типа EUR;
- использование упаковочных материалов на уровне EUR.

Требования к технологии, режиму предприятия:

- 200 кв.м. сухого склада и 4200 кв.м. холодного склада;
- количество ассортиментных позиций на складе 1 000;
- один заказ состоит в среднем из 2 паллет сухого товара и 4 паллет холодного товара, всего на один магазин до 6 паллет.

## 5.5 Зоны сухого склада

*Хранение товара:*

- в зоне хранения располагается 360 паллето-мест при пятиярусном хранении;
- высота товара в ячейках стеллажей до 1,8 м;
- возможно хранение «низких» паллет до 1,2 м (до10%);
- вес паллеты от 200 до 1 000 кг;

Высота товара на европаллетах в ячейках стеллажей (в % от общего количества паллет на стеллажах):

- 0,6-0,8 м 20%;
- 0,8-1,2 м 15%;

- 1,2-1,5 м 15%;
- 1,5-1,7 м 10%;
- 1,7-1,8 м 10%.

#### *Грузопоток.*

Основные принципы:

- количество товаров на входе равно количеству товаров на выходе;
- оборачиваемость товара на складе максимально 30 дней;
- ротация на складе по срокам годности.

*Приход товара:*

- суточный приход товара 36 паллет;
- количество коробов на паллете - 72 короба;
- вес паллета от 200 до 1 000 кг;
- на одном паллете – один вид товара;
- среднее количество ассортиментных позиций в одном а\м – 8;
- на одном паллете – один вид товара (обязательное условие);
- автомобили грузоподъемностью от 1,5 до 20 тонн среднее количество до 4 в сутки;
- товар поступает на деревянных паллетах типа EUR, с уложенным на нем товаром (бумажные коробки и пластиковая упаковка), габариты паллета 1 200x800x1 500;
- приемка товара производится с 8-00 до 22-00.

*Отгрузка товара:*

- суточный расход до 36 паллет;
- количество коробов на паллете до 90;
- вес паллеты от 200 до 1 000 кг;
- среднее количество наименований товара в заказе до 200;
- смешанных паллет 95%;
- однородных 5%;
- среднее количество паллет в заказе 6;
- количество загружаемых а\м от 2 до 6;
- тип а\м МАЗ 8 тонн;
- отгрузка осуществляется круглосуточно.

## **5.6 Зоны холодного склада**

*Хранение товара:*

- в зоне хранения располагается 6528 паллето-мест при пятиярусном хранении;
- высота товара в ячейках стеллажей до 1,8 м;
- возможно хранение «низких» паллет до 1,2 м (до 10%);

- вес паллеты в среднем 500 кг.

**Таблица 10 – Распределение товара по температурным режимам**

| Наименование камеры               | Расчетная емкость продукции | Грузооборот в сутки | Температура поступления продукции |
|-----------------------------------|-----------------------------|---------------------|-----------------------------------|
| Камера 2, температура 0 - +2°C    | 336 тонн (672 п\м),         | 14%                 | +2°C                              |
| Камера 3, температура -25°C:      | 1000 тонн (1296 п\м),       | 4%,                 | -10°C                             |
| Камера 4/1, температура 0 - +1С:  | 800тонн ( 984 п\м),         | 4 %,                | +5 - +10.                         |
| Камера 4/2, температура 0 - +1С:  | 800тонн ( 984 п\м),         | 4 %                 | +5 - +10                          |
| Камера 5/1, температура +3 - +6С: | 1000тонн ( 1296 п\м),       | 2 %                 | +5 - +10.                         |
| Камера 5/2, температура 0 - +1С:  | 1000тонн ( 1296 п\м),       | 2 %,                | +5 - +10.                         |

#### *Грузопоток.*

Основные принципы:

- количество товара на входе равно количеству товара на выходе;
- оборачиваемость товара на складе максимально 60 дней;
- ротация на складе по срокам годности.

При поступлении товара на склад в контейнерах он подвергается предреализационной товарной обработке в отведённых зонах с последующей отправкой на склад на паллетах.

#### *Приход товара:*

- суточный приход на склад 360 паллет;
- количество коробов на паллете до 40 коробов;
- вес паллета в среднем 500 кг;
- среднее количество ассортиментных позиций в одном, а\м –7;
- на одном паллете – один вид товара (обязательное условие);
- автомобили грузоподъёмностью от 1,5 до 20 тонн, среднее количество до 20 в сутки;
- товар поступает на деревянных паллетах типа EUR, с уложенным на них товаром (бумажные коробки и пластиковая упаковка);
- габариты паллета 1 200x800x1 500;
- приемка товара производится с 8-00 до 22-00.

#### *Отгрузка товара:*

- суточный расход ~ 320 паллет;
- количество коробов на паллете до 50 коробов;

- вес паллеты от 200 до 1 000 кг;
- среднее наименование количества товаров в 1 заказе до 80;
- смешанных паллет 100%;
- среднее количество паллет в заказе 7;
- количество загружаемых а\м от 10 до 30;
- тип а\м МАЗ 8 тонн – Refrigerator;
- отгрузка осуществляется круглосуточно.

## 5.7 Основные принципы технологии склада

Приемка товара:

- груз приходит на EUR-паллетах размерами 1 200x800x150, обандероленный пленкой;
- водитель поставщика передает ТТН и др. сопроводительные документы оператору склада;
- оператор склада, после сверки, распечатывает приходный лист, который передается кладовщику;
- водитель подает а\м к разгрузочному окну (РО);
- товар попадает в зону приемки через разгрузочные окна;
- товар перед попаданием в зону хранения и пикинга аккумулируется на приемных площадках (специально размеченных), где проверяется и пересчитывается;
- после занесения данных в приходный лист кладовщик передает его оператору склада, который заносит в систему корректировки и распечатывает ярлыки для паллет;
- на каждую паллету приклеивается ярлык;
- на ярлыке указывается номер паллеты, наименование товара, название поставщика, вес, затарка, дата изготовления, дата окончания реализации, уникальный код для возможности работы в будущем с использованием сканера;
- ПО организовано таким образом, что система сама определяет, в какую ячейку необходимо разместить товар в зоне хранения и при этом производит (распечатывает) документ по распределению паллет по ячейкам склада;
- складской работник перемещает паллеты в указанные в документе номера ячеек;
- товар размещается в ячейках стеллажей зоны хранения, согласно температурным условиям хранения (от –18С до–25С, от +0С до +5С, от +10С до +18С);
- на складе должна быть предусмотрена также зона хранения товаров алкогольной группы (выделенная зона в сухом складе) если необходимо.



При снижении запаса товара в зоне сборки (первый ярус) ниже определенного уровня (рассчитывается АСУ) АСУ дает команду оператору штабелера о перемещении товара с верхних ярусов на нижний с учетом соблюдения принципов ротации.

Сборка заказов:

- зона сборки совпадает с зоной хранения;
  - сборщики заказов осуществляют отбор товара только с первого яруса;
  - сборка осуществляется на основе листа комплектации;
  - лист комплектации формируется АСУ на основании заказа магазина;
  - программа должна быть организована таким образом, что электронная заявка обрабатывается и преобразуется в лист на клейкой основе формата А4 (для каждой зоны склада свой лист);
  - на листе размещены квадратные стикеры, на которых указаны четыре параметра: код товара, затарка, № ячейки, штрих-код;
  - количество стикеров на листе соответствует количеству упаковок в электронной заявке;
  - оператор склада передает заказ в таком виде сборщику (кладовщику);
  - сборщик поочередно подъезжает на тележке-комплектовщике ко всем ячейкам и укладывает на паллету товар, при этом удаляя соответствующий стикер из листа и приклеивая его к упаковке;
  - программа обеспечивает правило наполнения паллеты, при котором внизу расположен тяжелый товар (консервы, и т.п.), а наверху наиболее легкий и повреждаемый товар;
  - программа организована таким образом, что порядок следования стикеров на листе соответствует образному маршруту движения сборщика вдоль стеллажей;
  - в случае отсутствия некоторых упаковок, по окончании комплектации заказа соответствующие стикеры остаются на листе;
  - сборщик передает лист оператору склада, который корректирует заказ в системе, исходя из фактически собранного заказа;
  - собранные заказы помещаются в зону готовых заказов, причем заказы из сухого склада и склада специального хранения аккумулируются на разных площадках, т.к. будут поступать в магазин на разных а\м;
  - собранные заказы расположены на паллетах или в специализированных модулях;
  - при этом каждый паллет-модуль маркируется специальным ярлыком, на котором указана следующая информация:
1. номер паллеты, номер заказа, дата, адрес доставки, уник штрих-код;
  2. в штрих коде дополнительно указаны: количество коробов, наименование товара, затарка, ФИО кладовщика, и др.;

3. такая маркировка паллет с помощью штрих-кода позволит принимать товар в магазине при помощи сканера.

Отгрузка заказов:

- погрузка заказов (собранных паллет-модулей) в а\м производится через погрузочные окна (ПО);
- погрузочные окна организованы таким же образом, как и разгрузочные окна (РО);
- водитель расписывается в документах по факту приемки товара со склада;
- на складе (РЦ) постоянно производятся работы по перемещению товара, находящегося на хранении (2 ярус и выше), в расход (зону пикинга) на 1-й ярус с помощью рич-траков (штабелёров), которые постоянно работают в соответствующих камерах и покидают их только на зарядку или ремонт;
- перемещение товара на паллетах из автотранспорта в экспедицию приёмки, в зону товарной подработки и из неё в склад осуществляется электропогрузчиками;
- перемещение товара на паллетах между ярусами хранения в складе осуществляется рич-траками (штабелёрами);
- транспортировка паллет в зону экспедиции выдачи осуществляется на тележках-комплектовщиках и электропогрузчиками;
- Перемещение товара на паллетах в автотранспорт из экспедиции выдачи осуществляется электропогрузчиками.

Ремзона оборудована постами для проведения ТО-1 и ТО-2 автотранспорта, подъемниками и ямами для одновременного обслуживания до 3 автомобилей.

Автомойка автоматическая, конвейерного типа. (предусмотренный резерв).

Котельная необходима для теплоснабжения комплекса по горячей воде с топливом – природный газ и запасным топливом – мазут, (предусмотренный резерв)

Очистные сооружения используются для очистки стоков хоз-фекальных и загрязненных нефтепродуктами, (предусмотренный резерв)

*Административно-бытовой комплекс*

Состав офисных помещений:

- начальник дирекции логистики и помощник 20 м<sup>2</sup>;
- начальник склада, оператор склада, старшие смены (четыре рабочих места) 20 м<sup>2</sup>;
- БЭО (10 рабочих мест) 80 м<sup>2</sup>;
- ОКС (10 рабочих мест) 80 м<sup>2</sup>;
- ОККТ (9 рабочих мест) 30 м<sup>2</sup>.

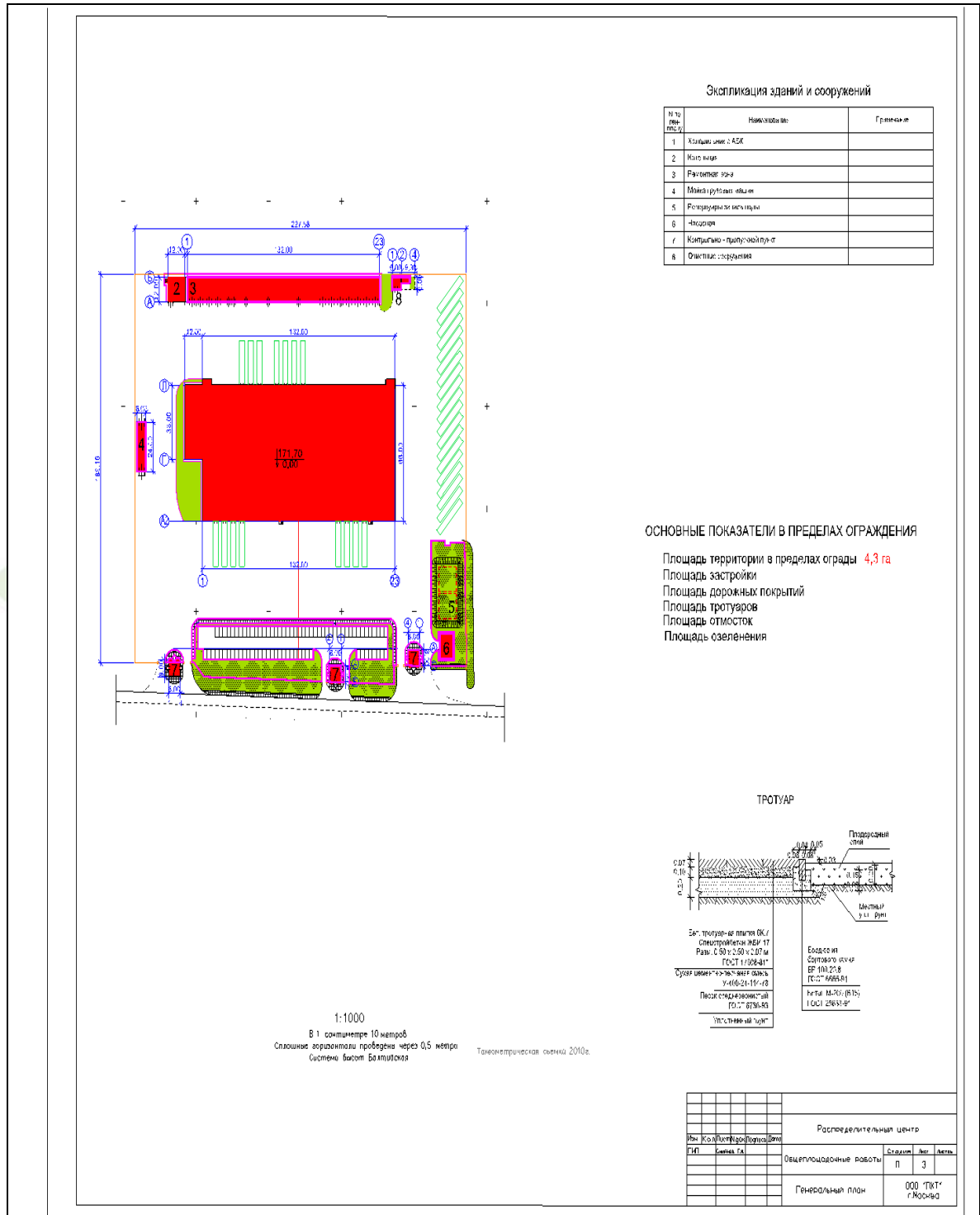
Раздевалки на 100-150 человек:

- раздевалка для сотрудников склада на 360 локкерсов;
- комната приема пищи на 100 человек (общее количество), туалеты, душевые в комплексе.

Парковка грузовых автомобилей на 20 машин. Парковка легковых автомобилей на 40 машин.

На рисунке 2 представлен генеральный план проекта

Рисунок 2 – Генеральный план



Архитектурно-строительная часть:

- здание склада с учетом 5-ти ярусного хранения должно иметь высоту в чистоте не менее 12 м;
- здание склада с холодной кровлей и внутренним водостоком;
- цветовой фирменный и декоративный дизайн предусмотреть в соответствии с отдельным заданием заказчика;
- фасады складов оборудуются баннерами с подсветкой (8 светильников равномерно распределенных на 12 м фасада);
- здания складов должны иметь форму параллелепипеда, без архитектурных излишеств

Конструктивные решения зданий:

- фундаменты железобетонные;
- каркас стальной из проката открытого профиля;
- шаг колонн исходя из требований технологии;
- наружные стены из панелей сэндвич,
- внутренние стены из панелей сэндвич или альтернативных пеногазобетонных или других подобных материалов блоков;
- окна и витражи предусмотреть двухкамерными в крашенных металлических переплетах;
- полы производственных помещений складов предусмотреть железобетонными с поверхностным упрочнителем, в административно-бытовых помещениях – линолеум на теплозвукоизолирующей основе с глянцевой поверхностью без фактуры, в мокрых помещениях – напольная керамическая плитка;
- ворота подъемно-секционные металлические утепленные с электроприводом и блокировкой безопасности размерами 2 500 x 2 500 и цветом по RAL светло-серого оттенка, докшелтеры с неполного объема с механическим приемником и уплотнением по периметру занавесочного типа, размером 3 400x3 400x600 и цветом по RAL в соответствии с решениями фасада.

*Инженерное обеспечение зданий и площадки*

Санитарно-техническая часть:

- отопление здания склада предусмотреть совмещенным с вентиляцией;
- кратность воздухообмена предусмотреть не менее трех;
- дисбаланс вентиляции не предусматривать;
- во всех внутренних помещениях должна быть запроектирована вытяжная вентиляция согласно нормам;
- особое внимание уделить при проектировании на защиту систем вентиляции и теплоснабжения от замораживания;

- предусмотреть возможность для систем вентиляции перехода в дальнейшем на кондиционирование воздуха помещений складов;
- системы вытяжной вентиляции должны исключать возможность проникновения осадков внутрь помещений;
- все помещения с постоянными рабочими местами оборудуются механической приточно-вытяжной вентиляцией;
- где это возможно, предусмотреть рециркуляцию воздуха;
- машинное отделение холодильной станции обеспечивается воздухообменом исходя из расчёта;
- оборудование предусмотреть отечественное и импортное, сертифицированное в РК;
- конкретный состав инженерного оборудования уточняется при разработке рабочей документации и согласовывается с заказчиком;
- температуру складских помещений сухого склада принять круглогодичное не менее 14С, влажность не более 75%;
- дымоудаление из производственных помещений складов предусмотреть через кровлю согласно нормам;
- в административно-бытовых помещениях предусмотреть горячее водоснабжение;
- из зданий складов должны быть выведены поливочные краны с возможностью перекрытия их изнутри;
- предусмотреть защиту зданий складов потолочной спринклерной системой автоматического пожаротушения;
- предусмотреть внутренний водосток с кровель зданий складов с утеплением и электрообогревом воронок, стояки проложить в тени колонн;
- предусмотреть отвод ливневых и поверхностных вод в систему ливневой канализации с очисткой только загрязненных нефтепродуктами вод с мест маневрирования и стоянки автомашин.

#### Электротехническая часть:

- предусмотреть молниезащиту и заземление зданий согласно нормам для складских сооружений и холодильников;
- предусмотреть надежность электроснабжения площадки по второй категории;
- предусмотреть освещение входных групп и портов;
- предусмотреть освещенность в помещении складов не ниже 50 люкс, а на рабочих местах в офисах не ниже 400 люкс;
- телефонизация – не менее 10 городских телефонов для многоэтажной части, и 5 – для одноэтажной части;
- предусмотреть автоматическую систему оповещения о пожаре.

- предусмотреть круглосуточное внешнее и внутреннее видеонаблюдение за периметром, зонами отгрузки, приемки и складирования;
- предусмотреть АСУ инженерными системами;
- предусмотреть охранную сигнализацию и систему контроля допуска (на территорию РЦ – по пропускам, в офисы и складские зоны – по ключу);
- выделение очередей и пусковых комплексов, требования по перспективному

Требования к режиму безопасности и охране труда:

- периметр ограждается забором и оборудуется освещением, охранной сигнализацией и видеонаблюдением;
- видеонаблюдение круглосуточное внешнее и внутреннее, обеспечивающее наблюдение за зонами погрузки, приемки и складирования; расширению предприятия.

Требования и условия к разработке природоохранных мер и мероприятий:

- предусмотреть в составе утверждаемой части;
- охранная сигнализация и система контроля допуска на территорию РЦ по пропускам;
- в зоны складов и офисные помещения – по ID ключу;
- предусмотреть систему оповещения персонала о пожаре.

Требования по разработке инженерно-технических мероприятий гражданской обороны и мероприятий по предупреждению чрезвычайных ситуаций:

- предусмотреть в утверждаемой части по согласованию со штабом ГО и МПЧС.

Комплексный подход выбора поставщика должен обеспечить нам целый ряд существенных преимуществ и финансовых выгод:

- сосредоточение в одних руках всех функций и всей ответственности за реализацию проекта;
- отсутствие ошибок, возникающих при согласовании проектов и работ, выполненных разными организациями;
- высокопрофессиональное выполнение всего комплекса работ;
- минимизация рисков и затрат клиента на реализацию проекта;
- значительное сокращение сроков реализации проекта;
- оптимальные по цене и качеству предложения по комплектации холодильных камер и оборудования;
- гарантийное и сервисное обслуживание на высоком техническом уровне.

## 6. Организация, управление и персонал

Таблица 11 – Штатное расписание предприятия

| № п/п  | Должность                              | Кол-во    | Оклад, тенге | Фонд оплаты труда, тенге/месяц |
|--|--|-----------|--------------|--------------------------------|
| <b>Административно-управленческий персонал</b>   |  | <b>6</b>  |              | <b>550 000</b>                 |
| 1  | Директор                               | 1         | 120 000      | 120 000                        |
| 2  | Главный инженер                        | 1         | 100 000      | 120 000                        |
| 3  | Главный бухгалтер                      | 1         | 80 000       | 100 000                        |
| 4  | Начальник службы эксплуатации          | 1         | 80 000       | 80 000                         |
| 5  | Начальник отдела работы с арендаторами | 1         | 80 000       | 80 000                         |
| 6  | Юрист                                  | 1         | 50 000       | 50 000                         |
| <b>Административно-хозяйственный отдел (АХО)</b> |  | <b>9</b>  |              | <b>380 000</b>                 |
| 7  | Заведующий АХО (завхоз)                | 1         | 60 000       | 60 000                         |
| 8  | Уборщицы                               | 4         | 40 000       | 160 000                        |
| 9  | Дворники                               | 4         | 40 000       | 160 000                        |
| 10   | Ремонтная служба                       | 5         | 76 000       | 380 000                        |
| 11   | Мастер                                 | 1         | 60 000       | 60 000                         |
| 12   | Электрик                               | 2         | 40 000       | 160 000                        |
| 13   | Слесарь                                | 2         | 40 000       | 160 000                        |
| <b>Служба охраны</b>                             |  | <b>7</b>  |              | <b>300 000</b>                 |
| 14   | Начальник охраны                       | 1         | 60 000       | 60 000                         |
| 15   | Охранник                               | 6         | 40 000       | 240 000                        |
|  | <b>Всего</b>                           | <b>27</b> |              | <b>1 610 000</b>               |

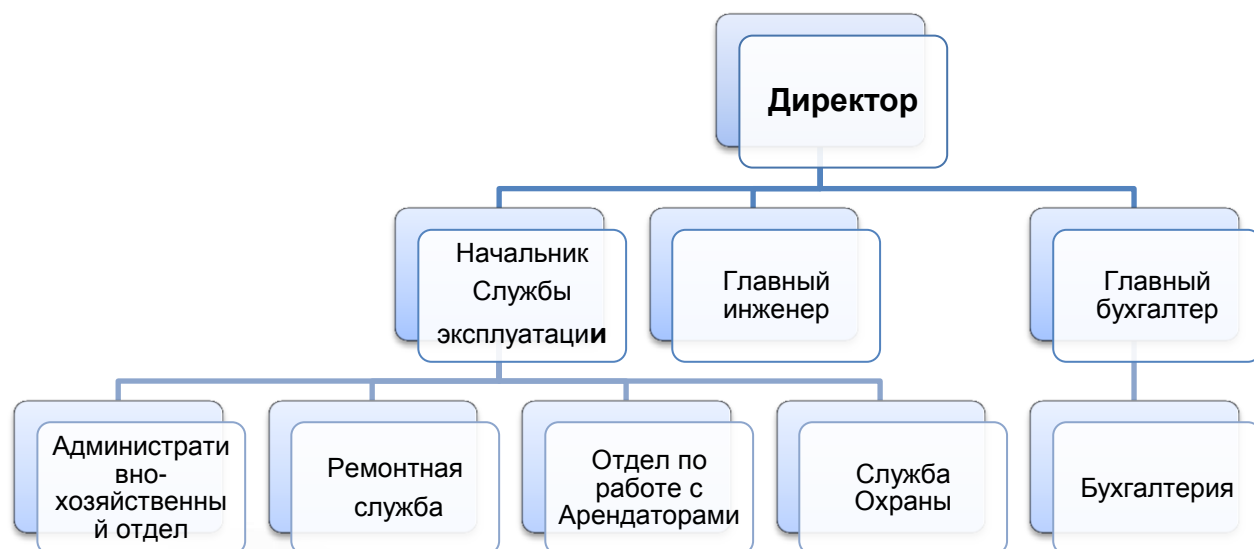
С каждым работником заключаются индивидуальный трудовой договор, в котором устанавливаются их права и обязанности, расписаны внутренний распорядок рабочего дня и оснащение рабочего места. Указываются индивидуальные средства защиты и социальные гарантии. Имеет место система стимулирования и поощрения труда.

Общий штат сотрудников будет составлять 27 человек, что даст возможность создания 27 дополнительных рабочих мест. Предпочтение при наборе персонала будет отдаваться квалифицированным специалистам с опытом работы в данной сфере, как минимум 5 лет.

Общее руководство предприятием осуществляет директор. Директору подчиняются бухгалтер и главный инженер, служба безопасности.

Организационная структура предприятия имеет следующий вид, представленный ниже (рисунок 3).

Рисунок 3 – Организационная структура



Приведенную структуру управления персоналом можно отнести к линейной. Она позволяет директору оперативно управлять работой предприятия и находиться в курсе событий.



## 7. Реализация проекта

Прединвестиционная стадия инвестиционного проекта – 1 квартал 2013 года.

Прединвестиционная стадия включает следующие виды деятельности:

- исследование рынков сбыта товаров, продукции, работ, услуг (далее – продукция) и их сегментов, сырьевых зон, балансов производства и потребления, определение возможных клиентов, создание клиентской базы;
- подготовку исходных данных, необходимых для выполнения финансово-экономических расчетов инвестиционного проекта;
- определение схемы и источников финансирования инвестиционного проекта;
- поиск инвесторов.

На прединвестиционной стадии принимается окончательное решение (заказчиком, инвестором и иными заинтересованными) о целесообразности реализации инвестиционного проекта и разработке бизнес-плана. Начало реализации проекта – март 2013 года (изыскательные работы и подготовка проектно-сметной документации).

Инвестиционная стадия инвестиционного проекта: строительно-монтажные работы планируется осуществить с апреля 2013 года по декабрь 2013 года включительно.

Эксплуатационная стадия инвестиционного проекта: начало функционирования ЛЦ запланировано с января 2014 года. Календарный график реализации инвестиционного проекта представлен ниже

Таблица 12 – Календарный график реализации инвестиционного проекта

| № п./п       | Задачи   | Объем инвестиций USD | 2013 |   |   |   | 2014 | 2015 | 2016 |
|--------------|--|----------------------|------|---|---|---|------|------|------|
|              |  |                      | 1    | 2 | 3 | 4 |      |      |      |
| 1            | Прединвестиционная стадия инвестиционного проекта              |                      |      |   |   |   |      |      |      |
| 2            | Приобретение земельного участка с существующей базой           | 500,000              |      |   |   |   |      |      |      |
| 3            | Строительно-монтажные работы ЛЦ                                | 1 000,000            |      |   |   |   |      |      |      |
| 4            | Дислокация, набор и обучение персонала эксплуатационной службы |                      |      |   |   |   |      |      |      |
| 5            | Запуск ЛЦ, загрузка мощностей                                  |                      |      |   |   |   |      |      |      |
| 6            | Выход ЛЦ на проектную мощность                                 |                      |      |   |   |   |      |      |      |
| <b>Всего</b> |  | <b>1 500, 000</b>    |      |   |   |   |      |      |      |

Курс валют: 150,0 KZT/USD

## 8. Общие и административные расходы

Таблица 13 – Общие и административные расходы

| Текущие затраты в USD                          | 2014   | 2015    | 2016    | 2017    | Итого   |
|--|--------|---------|---------|---------|---------|
| <b>Прямые производственные расходы</b>         |        |         |         |         |         |
| Расходы на материалы и комплектующие           | 850    | 850     | 850     | 850     | 3 400   |
| Зарплата основного производственного персонала | 28 723 | 71 090  | 78 199  | 86 019  | 264 031 |
| ЕСН на зарплату основного произв. персонала    | 6 032  | 14 929  | 16 422  | 18 064  | 55 446  |
| <b>Общие производственные расходы</b>          |        |         |         |         |         |
| Амортизация                                    | 0      | 66 372  | 66 372  | 66 372  | 199 115 |
| <b>Административные расходы</b>                |        |         |         |         |         |
| Зарплата административного персонала           | 29 040 | 71 874  | 79 061  | 86 968  | 266 943 |
| ЕСН на зарплату административного персонала    | 6 098  | 15 094  | 16 603  | 18 263  | 56 058  |
| <b>Коммерческие расходы</b>                    |        |         |         |         |         |
| Коммерческие расходы как % от продаж           | 30     | 30      | 30      | 30      | 1 200   |
| Итого: затраты в отчете о прибылях и убытках   | 69 893 | 239 358 | 256 657 | 275 685 | 841 593 |
| Итого: оплата текущих расходов                 | 69 893 | 172 986 | 190 285 | 209 313 | 642 478 |



**DAMU**  
ФОНД РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА

## 9. Потребность в финансировании

В настоящем бизнес-плане анализируются финансовые результаты хозяйственной деятельности за 4 года при использовании привлекаемых заемных средств в сумме 1 500 000 USD

Единицей расчета Инвестиционного анализа принята иностранная валюта – USD (доллар США) Курс: KZT/USD – 150.00

Инвестиционный анализ проводился на компьютере, и является профессиональным программным продуктом, поэтому результаты расчетов представляет собой совокупность согласованных друг с другом таблиц, отражающих различные финансовые и экономические характеристики проекта, являясь т.о. Финансово-Экономической Моделью данного Инвестиционного Проекта. В разделе приводятся таблицы финансового моделирования проекта с комментариями и пояснениями к ним.

Проект рассчитывался исходя из следующих условий кредитования:

- сумма кредита – 1 500 000 USD;
- годовая ставка вознаграждения – 14%;
- расчетный срок жизни проекта – 4 года;
- погашение основного долга предусматривается ежемесячно равными долями, с учетом льготного периода – 1 год.

В финансовом плане все расчеты проведены с учетом следующих предпосылок и допущений:

- за основу расчетов по ставкам налогов и нормативов была взяты нормы Налогового Кодекса;
- в качестве интервала планирования принят проектный период – 4 года, представленный в помесечной разбивке в первый год;
- экономические и финансовые расчеты настоящего проекта произведены в постоянных ценах, сложившихся на момент составления настоящего бизнес-плана;
- способ расчета предполагает пропорциональное увеличение затрат и доходов за счет инфляционных процессов.

При построении модели использовались «Методические рекомендации по оценке инвестиционных проектов и их отбору для финансирования», а также методика ЮНИДО (Комитет по промышленному развитию при ООН), модифицированная с учетом специфики проекта.

**Таблица 14 – Объем капитальных вложений в проект**

| №            | Наименование                                 | ед. изм. | кол-во       | цена, тыс. USD  | сумма, тыс. USD |
|--------------|--|----------|--------------|-----------------|-----------------|
| 1            | Приобретение земельного участка              | га       | 4,0          | 500,000         | 500,000         |
| 2            | Строительство объектов Логистического Центра | кв. м    | согласно ПСД | 1 000,00        | 1 000,00        |
| <b>Всего</b> |  |          |              | <b>1 500,00</b> | <b>1 500,00</b> |

**Таблица 15 – Условия и график погашения кредита**

| Кредиты                                 | 2013      | 2014      | 2015      | 2016      | Итого     |
|---|-----------|-----------|-----------|-----------|-----------|
| Валюта кредита                          | \$        | \$        | \$        | \$        | \$        |
| Годовая процентная ставка               | 14%       | 14%       | 14%       | 14%       |           |
| Поступление денег от кредита            | 1 500 000 | 0         | 0         | 0         | 1 500 000 |
| Погашение основного долга               | 0         | 500 000   | 500 000   | 500 000   | 1 500 000 |
| Выплаченные проценты                    | 0         | 210 000   | 140 000   | 70 000    | 420 000   |
| Задолженность на конец текущего периода | 1 500 000 | 1 000 000 | 500 000   | 0         |           |
| Итого: Поступления от кредитов          | 1 500 000 | 0         | 0         | 0         | 1 500 000 |
| Итого: Погашение кредитов               | 0         | 500 000   | 500 000   | 500 000   | 1 500 000 |
| Итого: Выплата процентов                | 0         | 210 000   | 140 000   | 70 000    | 420 000   |
| Итого: Задолженность по кредитам        | 1 500 000 | 1 000 000 | 500 000   | 0         |           |
| Справка: Остаток средств на счете       | 490 937   | 1 193 680 | 1 773 799 | 2 528 168 |           |

**Таблица 16 – Финансово-экономическая модель проекта**

| Отчет о прибылях и убытках                 | 2014           | 2015             | 2016             | 2017             | Итого            |
|--|----------------|------------------|------------------|------------------|------------------|
| Выручка (нетто)                            | 548 196        | 1 507 538        | 1 658 292        | 1 824 121        | 5 538 147        |
| себестоимость проданных товаров и услуг    | 69 893         | 239 358          | 256 657          | 275 685          | 841 593          |
| материалы и комплектующие                  | 0              | 0                | 0                | 0                | 0                |
| оплата труда                               | 57 763         | 142 964          | 157 260          | 172 986          | 530 974          |
| налоги, относимые на текущие затраты       | 12 130         | 30 022           | 33 025           | 36 327           | 111 504          |
| производственные расходы                   | 0              | 0                | 0                | 0                | 0                |
| амортизация                                | 0              | 66 372           | 66 372           | 66 372           | 199 115          |
| <b>Валовая прибыль</b>                     | <b>478 302</b> | <b>1 268 180</b> | <b>1 401 635</b> | <b>1 548 436</b> | <b>4 696 554</b> |
| <b>Прибыль от продаж</b>                   | <b>478 302</b> | <b>1 268 180</b> | <b>1 401 635</b> | <b>1 548 436</b> | <b>4 696 554</b> |
| налоги, относимые на финансовые результаты | 0              | 6 305            | 12 279           | 15 115           | 33 699           |
| проценты к уплате                          |                |                  |                  | 70 000           | 70 000           |
| Прибыль до налогообложения                 | 319 500        | 381 068          | 509 684          | 646 363          | 1 856 616        |
| налог на прибыль                           | 478 302        | 1 261 875        | 1 389 357        | 1 463 321        | 4 592 855        |
| Чистая прибыль (убыток)                    | 95 660         | 254 775          | 279 471          | 293 464          | 923 371          |
| нераспределенная прибыль                   | 382 642        | 1 007 100        | 1 109 885        | 1 169 857        | 3 669 484        |
| то же, нарастающим итогом                  | 382 642        | 1 389 742        | 2 499 627        | 3 669 484        |                  |

**Таблица 17 – Отчет о движении денежных средств**

| Отчет о движении денежных средств    | 2014    | 2015      | 2016      | 2017      | Итого     |
|--------------------------------------|---------|-----------|-----------|-----------|-----------|
| Поступления от продаж                | 613 979 | 1 688 443 | 1 857 287 | 2 043 016 | 6 202 725 |
| Затраты на материалы и комплектующие | 0       | 0         | 0         | 0         | 0         |
| Зарплата                             | -57 763 | -142 964  | -157 260  | -172 986  | -530 974  |

|  |            |           |           |           |            |
|--|------------|-----------|-----------|-----------|------------|
| Общие затраты                                  | 0          | 0         | 0         | 0         | 0          |
| Налоги   | -173 574   | -299 441  | -523 770  | -563 801  | -1 560 586 |
| Выплата процентов по кредитам                  | 0          | 210 000   | -140 000  | -70 000   | -420 000   |
| Денежные потоки от операционной деятельности   | -1 500 000 | 0         | 0         | 0         | -1 500 000 |
| Инвестиции в строительство                     | 108 295    | 166 705   | 43 862    | 18 140    | 337 003    |
| Инвестиции в оборотный капитал                 | 0          | 0         | 0         | 0         | 0          |
| Денежные потоки от инвестиционной деятельности | -1 391 705 | 166 705   | 43 862    | 18 140    | -1 162 997 |
| Поступления кредитов                           | 1 500 000  | 0         | 0         | 0         | 1 500 000  |
| Возврат кредитов                               | 0          | -500 000  | -500 000  | -500 000  | -1 500 000 |
| Денежные потоки от финансовой деятельности     | 1 500 000  | -500 000  | -500 000  | -500 000  | 0          |
| Суммарный денежный поток за период             | 490 937    | 702 743   | 580 119   | 754 369   | 2 528 168  |
| Денежные средства на конец периода             | 490 937    | 1 193 680 | 1 773 799 | 2 528 168 |            |

**Таблица 18 – Баланс**

| Баланс                               | 2013     | 2014             | 2015             | 2016             | 2017             |
|--------------------------------------|----------|------------------|------------------|------------------|------------------|
| Деньги                               | 0        | 490 937          | 1 193 680        | 1 773 799        | 2 528 168        |
| Дебиторская задолженность            | 0        | 0                | 0                | 0                | 0                |
| Авансы уплаченные                    | 0        | 0                | 0                | 0                | 0                |
| Готовая продукция                    | 0        | 0                | 0                | 0                | 0                |
| Незавершенное производство           | 0        | 0                | 0                | 0                | 0                |
| Материалы и комплектующие            | 0        | 0                | 0                | 0                | 0                |
| НДС на приобретенные товары          | 0        | 172 566          | 0                | 0                | 0                |
| Расходы будущих периодов             | 0        | 0                | 0                | 0                | 0                |
| Прочие оборотные активы              | 0        | 0                | 0                | 0                | 0                |
| <b>Суммарные оборотные активы</b>    | <b>0</b> | <b>663 504</b>   | <b>1 193 680</b> | <b>1 773 799</b> | <b>2 528 168</b> |
| Постоянные активы                    | 0        | 0                | 1 261 062        | 1 194 690        | 1 478 319        |
| здания и сооружения                  | 0        | 0                | 1 261 062        | 1 194 690        | 1 128 319        |
| оборудование и прочие активы         | 0        | 0                | 0                | 0                | 350 000          |
| Незавершенные капиталовложения       | 0        | 1 327 434        | 210 000          | 350 000          | 0                |
| <b>Суммарные внеоборотные активы</b> | <b>0</b> | <b>1 327 434</b> | <b>1 471 062</b> | <b>1 544 690</b> | <b>1 478 319</b> |
| <b>Итого активов</b>                 | <b>0</b> | <b>1 990 937</b> | <b>2 664 742</b> | <b>3 318 490</b> | <b>4 006 487</b> |
| Кредиторская задолженность           | 0        | 0                | 0                | 0                | 0                |
| за поставленные товары               | 0        | 0                | 0                | 0                | 0                |

|  |          |                  |                  |                  |                  |
|--|----------|------------------|------------------|------------------|------------------|
| за постоянные активы                         | 0        | 0                | 0                | 0                | 0                |
| Расчеты с бюджетом                           | 0        | 263 087          | 305 758          | 322 587          | 103 482          |
| Расчеты с персоналом                         | 0        | 11 914           | 13 105           | 14 416           | 4 814            |
| Авансы покупателей                           | 0        | 0                | 0                | 0                | 0                |
| Краткосрочные кредиты                        | 0        | 0                | 0                | 0                | 0                |
| Прочие краткосрочные обязательства           | 0        | 0                | 0                | 0                | 0                |
| <b>Суммарные краткосрочные обязательства</b> | <b>0</b> | <b>108 295</b>   | <b>275 000</b>   | <b>318 863</b>   | <b>337 003</b>   |
| <b>Долгосрочные обязательства</b>            | <b>0</b> | <b>1 500 000</b> | <b>1 000 000</b> | <b>500 000</b>   | <b>0</b>         |
| Акционерный капитал                          | 0        | 0                | 0                | 0                | 0                |
| Нераспределенная прибыль                     | 0        | 382 642          | 1 389 742        | 2 499 627        | 3 669 484        |
| Прочие источники финансирования              | 0        | 0                | 0                | 0                | 0                |
| <b>Суммарный собственный капитал</b>         | <b>0</b> | <b>382 642</b>   | <b>1 389 742</b> | <b>2 499 627</b> | <b>3 669 484</b> |
| <b>Итого пассивов</b>                        | <b>0</b> | <b>1 990 937</b> | <b>2 664 742</b> | <b>3 318 490</b> | <b>4 006 487</b> |
| Контроль сходимости баланса                  | 0        | 0                | 0                | 0                | 0                |

**Таблица 19 – Показатели финансовой состоятельности**

| <b>Показатели финансовой состоятельности</b> | <b>ед-ца изм.</b> | <b>2014</b> | <b>2015</b> | <b>2016</b> | <b>2017</b> |
|--|-------------------|-------------|-------------|-------------|-------------|
| Рентабельность активов                       | %                 | 38,4%       | 43,3%       | 37,1%       | 31,9%       |
| Рентабельность собственного капитала         | %                 | 200,0%      | 113,6%      | 57,1%       | 37,9%       |
| Рентабельность постоянных активов            | %                 | 57,7%       | 72,0%       | 73,6%       | 77,4%       |
| Текущие затраты к выручке от реализации      | %                 | 12,7%       | 15,9%       | 15,5%       | 15,1%       |
| Прибыльность продаж                          | %                 | 69,8%       | 66,8%       | 66,9%       | 64,1%       |
| Рентабельность по балансовой прибыли         | %                 | 684%        | 527%        | 541%        | 531%        |
| Рентабельность по чистой прибыли             | %                 | 547%        | 421%        | 432%        | 424%        |
| Оборачиваемость активов                      | разы              | 0,55        | 0,65        | 0,55        | 0,50        |
| Оборачиваемость собственного капитала        | разы              | 2,87        | 1,70        | 0,85        | 0,59        |
| Оборачиваемость постоянных активов           | разы              | 0,83        | 1,08        | 1,10        | 1,21        |
| Период сбора дебиторской задолженности       | дн.               |             |             |             |             |
| Период сбора кредиторской задолженности      | дн.               |             |             |             |             |
| Коэффициент общей ликвидности                | разы              | 6,13        | 4,34        | 5,56        | 7,50        |
| Коэффициент срочной ликвидности              | разы              | 4,53        | 4,34        | 5,56        | 7,50        |
| Коэффициент абсолютной ликвидности           | разы              | 4,53        | 4,34        | 5,56        | 7,50        |
| Чистый оборотный капитал                     | \$                | 555 208     | 918 680     | 1 454 937   | 2 191 165   |
| Коэффициент общей платежеспособности         | разы              | 0,19        | 0,52        | 0,75        | 0,92        |

|   |      |      |      |      |       |
|---|------|------|------|------|-------|
| Коэффициент автономии                       | разы | 0,24 | 1,09 | 3,05 | 10,89 |
| Доля долгосрочных кредитов в валюте баланса | %    | 75%  | 38%  | 15%  | 0%    |
| Общий коэффициент покрытия долга            | разы |      | 1,99 | 1,91 | 2,32  |
| Покрытие процентов по кредитам              | разы |      |      |      | 21,90 |

**Таблица 20 – Эффективность инвестиций**

| Эффективность инвестиций                            |                  | 2013 | 2014       | 2015      | 2016      | 2017      |
|---|------------------|------|------------|-----------|-----------|-----------|
| <b>Расчет эффективности инвестиций выполнен для</b> |                  |      |            |           |           |           |
| учитывания стоимости существующих основных фондов   | 0                |      |            |           |           |           |
| учитывания остаточной стоимости проекта             | 0                |      |            |           |           |           |
| валюты расчетов                                     | 1                |      |            |           |           |           |
| годовой ставки дисконтирования                      | 14%              | 14%  | 14%        | 14%       | 14%       | 14%       |
| <b>Учитываемые денежные потоки проекта</b>          |                  |      |            |           |           |           |
| денежные потоки от операционной деятельности        | да               | 0    | 382 642    | 1 036 038 | 1 036 257 | 1 236 229 |
| за исключением процентов по кредитам                | да               | 0    | 0          | 210 000   | 140 000   | 70 000    |
| денежные потоки от инвестиционной деятельности      | да               | 0    | -1 391 705 | 166 705   | 43 862    | 18 140    |
| поступления акционерного капитала                   | нет              |      |            |           |           |           |
| поступления кредитов                                | нет              |      |            |           |           |           |
| возврат кредитов                                    | нет              |      |            |           |           |           |
| лизинговые платежи                                  | да               | 0    | 0          | 0         | 0         | 0         |
| выплата дивидендов                                  | нет              |      |            |           |           |           |
| ранее осуществленные инвестиции                     | нет              |      |            |           |           |           |
| остаточная стоимость проекта                        | нет              |      |            |           |           |           |
| чистый денежный поток                               |                  | 0    | -1 009 063 | 1 412 743 | 1 220 119 | 1 324 369 |
| дисконтированный чистый денежный поток              |                  | 0    | -776 441   | 953 561   | 722 409   | 687 836   |
| дисконтированный поток нарастающим итогом           |                  | 0    | -776 441   | 177 120   | 899 529   | 1 587 364 |
| простой срок окупаемости                            | 2,71             |      |            |           |           |           |
| <b>Чистая приведенная стоимость (NPV)</b>           | <b>1 587 364</b> |      |            |           |           |           |
| <b>Дисконтированный срок окупаемости (PBP)</b>      | <b>2,81</b>      |      |            |           |           |           |
| <b>Внутренняя норма рентабельности (IRR)</b>        | <b>121,4%</b>    |      |            |           |           |           |
| норма доходности полных инвестиционных затрат       | 172,0%           |      |            |           |           |           |
| <b>Модифицированная IRR (MIRR)</b>                  | <b>42,4%</b>     |      |            |           |           |           |

|  |     |  |  |  |  |  |
|--|-----|--|--|--|--|--|
| средневзвешенная стоимость капитала          | 14% |  |  |  |  |  |
| ставка дисконтирования инвестиционных затрат | 14% |  |  |  |  |  |



**DAMU**

ФОНД РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА



## 10. Эффективность проекта

Таблица 21 – Экономические и финансовые показатели

| Экономические и финансовые показатели проекта   | Значение показателей USD (в 2014 г.) |
|---|--------------------------------------|
| <b>Показатели деятельности бизнеса</b>  |                                      |
| Объем продаж с нарастающим итогом   | 6 202,725                            |
| Чистая стоимость денежных потоков (NPV)   | 1 587,364                            |
| Чистая прибыль с нарастающим итогом   | 3 669,484                            |
| <b>Финансовый анализ</b>  |                                      |
| Рентабельность (активов отношение чистой прибыли к стоимости активов)                         | 31,9 %                               |
| Рентабельность собственного капитала (отношение чистой прибыли к сумме собственного капитала) | 37,9 %                               |
| Прибыльность продаж (отношение чистой прибыли к выручке нетто)                                | 64,1%                                |
| <b>Инвестиционный анализ</b>  |                                      |
| Объем инвестиций  | 1 500,0                              |
| Ставка дисконта   | 14 %                                 |
| Простой срок окупаемости  | 2,71 года                            |
| Дисконтированный срок окупаемости   | 2,81 года                            |
| Стоимость создаваемого бизнеса (NPV)  | 1 587,364                            |
| Внутренняя норма доходности (IRR, доходность эквивалентных инвестиций)                        | 121,4 %                              |
| Модифицированная IRR (MIRR)   | 42,2 %                               |

Дисконтированный денежный поток сохраняет положительное значение, что свидетельствует об осуществимости проекта. Значение накопленного дисконтированного денежного потока за прогнозный период достигает 1 169,857 тыс.USD (данные на конец 2014 года). Чистая прибыль уже в 2011 году составляет 382,642 тыс.USD.

Внутренняя норма доходности (IRR) находится на высоком уровне и составляет 121,4 % годовых. Это обусловлено высокой рентабельностью продаж и оборачиваемостью активов, которые позволяют генерировать большую величину денежного потока, при относительно низком уровне инвестиционных затрат.

Период окупаемости проекта без учета дисконтирования – 2,71 года, а с учетом дисконтирования – 2,81 года, что является достаточно высоким показателем эффективности проекта.

Анализ показателей эффективности инвестиций настоящего проекта позволяет сделать вывод, что при прогнозируемых объемах реализации, капитальных вложениях, ценах на готовую продукцию и производственных издержках проект является надежным и рентабельным.

Успешная реализация настоящего проекта создает благоприятные перспективы для упрочения позиций предприятия на рынке по основным показателям, получения и увеличения в дальнейшем объемов чистой прибыли.

Проведенное маркетинговое исследование показывает наличие благоприятных тенденций развития логистического рынка, что позволит Инициатору проекта реализовать его в кратчайшие сроки и достичь планируемых показателей финансово-хозяйственной деятельности.

Проведенные финансовые расчеты по проекту, анализ полученных значений показателей коммерческой эффективности инвестиций для проекта позволяют охарактеризовать проект как высокодоходный, с умеренным уровнем риска, высокой рентабельностью текущей деятельности и низким сроком окупаемости

Таким образом, проект эффективен, рентабелен, окупается в достаточно короткий срок и может рассматриваться как выгодное размещение инвестиций.

Проект является коммерчески привлекательным предприятием для всех его участников



# 11. Социально-экономическое и экологическое воздействие

## 11.1 Социально-экономическое значение проекта

Эффект от реализации данного проекта на социальную сферу отражается следующими показателями:

- количество создаваемых рабочих мест – 27;
- удовлетворение спроса потребителей – через предоставление логистических услуг проекта;
- налоги и платежи в фонды – 1 560 589 USD.

Таблица 22 – Налоги и платежи в фонды

| Налоги и платежи в фонды                          |       | 2014    | 2015    | 2016    | 2017    | Итого     |
|---|-------|---------|---------|---------|---------|-----------|
| <b>Налог на добавленную стоимость</b>             |       |         |         |         |         |           |
| ставка  | 12,0% |         |         |         |         |           |
| период уплаты                                     | 30    |         |         |         |         |           |
| НДС полученный                                    |       | 65 783  | 180 905 | 198 995 | 218 895 | 664 578   |
| НДС уплаченный                                    |       | 172 566 | 0       | 0       | 0       | 172 566   |
| платежи НДС в бюджет (или возврат из бюджета)     |       | 65 783  | 8 338   | 198 995 | 218 895 | 492 011   |
| <b>Налоги, относимые на текущие затраты</b>       |       |         |         |         |         |           |
| начисления на заработную плату                    |       | 12 130  | 30 022  | 33 025  | 36 327  | 111 504   |
| <b>Налоги, относимые на финансовые результаты</b> |       |         |         |         |         |           |
| налог на имущество                                |       | 0       | 6 305   | 12 279  | 15 115  | 33 699    |
| <b>Налог на прибыль</b>                           |       |         |         |         |         |           |
| ставка  | 20,0% | 20%     | 20%     | 20%     | 20%     |           |
| период уплаты                                     | 365   |         |         |         |         |           |
| начисленный налог на прибыль                      |       | 95 660  | 254 775 | 279 471 | 293 464 | 923 371   |
| суммарные налоговые выплаты                       |       | 173 574 | 299 441 | 523 770 | 563 801 | 1 560 586 |

## 12.2 Экологические аспекты

На всех этапах реализации проекта (прединвестиционного, инвестиционного и эксплуатационного) вредное воздействие на окружающую среду отсутствует, т.к. в проекте не предусмотрено собственно производство продукции.

Нормативные акты по обеспечению промышленной безопасности и охраны труда разработаны и имеются в наличии на предприятии.