Содержание

Меморандум конфиденциальности

Резюме

Краткая характеристика проекта

Схема получения кредита

Правовые взаимоотношения между участниками проекта

Состояние отрасли и рынка. Анализ состояния отрасли

Состояние рынка

Основные конкуренты

Связь

Маркетинговый план. Стратегия продвижения и продаж

План мероприятий

Основные виды услуг

Характеристика новизны услуг

Операционный план. Начальные инвестиции

Фаза строительства и завершения

Финансовый план. Распределение фондов

Внутренние риски проекта

Внешние риски проекта

Общая оценка риска проекта

## Меморандум конфиденциальности

Этот бизнес-план представляется на рассмотрение на конфиденциальной основе исключительно для принятия решения по финансированию данного проекта и не может быть использован для копирования или каких-либо иных целей, а также передаваться третьим лицам. Принимая, на рассмотрение этот бизнес-план, получатель берет на себя ответственность и гарантирует возврат данной копии инициатору проекта по указанному адресу, если он не намерен участвовать в финансировании проекта.

Все данные, оценки, планы, предложения и выводы, приведенные по данному проекту, касающиеся ее потенциальной прибыльности, объемов реализации, расходов, нормы прибыли и будущего ее уровня, основываются наилучшим образом на согласованных мнениях всего коллектива участников разработки проекта.

Информация, содержащаяся в данном бизнес-плане, получена из источников, заслуживающих доверия.

##

## Резюме

##

Название проекта.

Проект **Горнолыжный Центр (SKI-CENTRE-SERVICE)** *будет* осуществлен как спортивный (обеспечивающий проведение соревнований мирового уровня), социально-культурный, деловой, выставочный, развлекательный (**Дисней-лэнд**) и жилой комплекс расположенный в центре России.

Для реализации этого проекта предназначена территория площадью в 500 га. Находится восточнее (приблизительно 36 км) г. Междуреченска. Это Кемеровская область. Территория предварительно согласована для строительства с администрацией г. Междуреченска.

Цели проекта.

Экономические цели проекта:

* создание конкурентоспособного предприятия, оказывающего широкий спектр услуг
* формирование экономической основы, обеспечивающей гарантированный возврат средств, потраченных на реализацию проекта
* развитие комплекса за счет средств, полученных от доходов
* извлечение прибыли
* увеличение налоговых поступлений в бюджеты всех уровней

Стратегические цели проекта:

* создание международного, спортивного, культурного развлекательного и оздоровительного центра
* привлечение любителей горных лыж, зимних видов спорта, а также желающих отдохнуть или поправить свое здоровье путем пребывания в экологически чистой среде
* привлечение туристов со всего мира
* развитие широкой спортивной базы в Сибири
* повышение культурной основы в Кузбассе
* привлечение внимания Комитета Зимних Олимпийских Игр и организаторов других спортивных международных турниров.
* Использование новейшего оборудования
* внедрение качественных европейских технологий по:
* оказанию сервисных услуг
* строительству
* увеличение уровня занятости местных жителей
* обучение местного строительного и обслуживающего персонала современным технологиям строительства

## Краткая характеристика проекта

Вид - инвестиционный

Тип - смешанный (социальный, экономический, технический)

Класс - мультипроект, состоящий из ряда монопроектов

Масштаб - очень крупный (региональный и межрегиональный)

Длительность - долгосрочный

Срок реализации проекта 10 лет

Сложность - очень сложный

Срок полной окупаемости проекта 6 лет

Общая стоимость предполагаемых

услуг за год 300 000 000 USD

Проценты по всем кредитным обязательствам 10%

Общие параметры проекта для расчета:

|  |  |
| --- | --- |
|  Max |  |
| Посетители (день)  |  16 500 |
| Посетители (год)  |  6 000 000 |
| Средняя стоимость проживания (сутки)Цена предоставляемых клиенту дополнительных услуг (сутки)  |  50$35$ |
| Гостиничный доход (год)Доход от дополнительных услуг (год)  | 300000000$210000000$ |
| Персонал (чел.)  |  3000  |
| средняя зарплата (мес.)  |  5000$/чел. |
| налоги 35% | 178500000$ |
| Оплата аренды, эл. Энергии и др. затраты  |  27500000$ |
| Общий доход (год)  | 510000000$ |
| Затраты (год)  | 260000000$ |
| Прибыль (год)  | 124000000$ |
|  Расчетные  |  |
| Посетители (день)  |  11 500 |
| Посетители (год)  |  4 200 000 |
| Средняя стоимость проживания (сутки)Цена предоставляемых клиенту дополнительных услуг (сутки)  |  35$15$ |
| Гостиничный доход (год)Доход от дополнительных услуг (год)  | 147000000$63000000$ |
| Персонал (чел.)  |  3000  |
| средняя зарплата (мес)  | 2500$/чел. |
| налоги 35% | 73500000$ |
| Оплата аренды, эл. Энергии и др. затраты  | 27500000$ |
| Общий доход (год)  | 210000000$ |
| Затраты (год)  | 260000000$ |
| Прибыль (год)  |  21500000$ |

Все приводимые расчеты проводятся при наихудших условиях (без учета всего возможного спектра предоставляемых услуг, с минимальным уровнем потребления, невысоким уровнем продаж, наибольшими уровнями дисконтированных ставок и процентов по кредиту, и другими коэффициентами) но с учетом многофункциональности комплекса обеспечивающей его полное функционирование и в летний период.

##

## Схема получения кредита

По настоящему бизнес-плану предполагается получение ЗАО "Интер-Сиб-Сервис" кредита на 6 лет (частями) в общей сумме 500 млн. $ - для закупки оборудования, строительства трасс, зданий и сооружений.

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
|  | 2006 | 2007 | 2008 | 2009 | 2010 | 2011 | 2006 | 2007 | 2008 | 2009 | 2010 |
| Получение кредита | 50 | 100 | 150 | 200 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Сумма полученного кредита | 50 | 150 | 300 | 500 | 500 | 500 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Сумма возврата кредита | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 50 | 140 | 290 | 440 | 500 |
| Остаток кредита | 50 | 150 | 300 | 500 | 500 | 500 | 450 | 360 | 210 | 60 | 0 |

В течение десяти лет планируется выплата процентов по кредиту и выплата суммы кредита с конца шестого года до 10 лет.

Срок жизни проекта 10 лет. Это период времени, в течение которого отдача от вложенных средств (результат от реализации проекта) представляется значимой для кредитора.

По окончанию строительства первой очереди, все доходы от продажи услуг предполагается направить на выполнение второй очереди. В планах строительства первой и второй очереди заложены основные затраты на строительство трасс и гостиниц. В связи с этим, доходы, полученные от реализации первого этапа, направляются на погашение процентов по кредиту первого года и начала строительства следующей очереди. Последовательное выполнение всех трех этапов позволяет полностью задействовать гостиничный комплекс и выдержать конкурентно низкие цены.

Компания.

Инициатор проекта.

Россия,

Кемеровская область,

г. Новокузнецк, ул. Лазо - 2

Телефон: (007 3843) 39 00 40; 39 00 39

Факс (007 3843) 39 00 39

E/mail: ***shirmanov@kuzbass.ru***

ЗАО "Интер-Сиб-Сервис"

Владельцы компании

ЗАО "Связь-Сервис" (http://www.kuzbass.ru/) является единственным учредителем строительной фирмы ЗАО "Интер-Сиб-Сервис".

Ширманов Александр Васильевич является единственным учредителем

ЗАО "Связь-Сервис"

Сведения о предприятии

Руководство ЗАО "Интер-Сиб-Сервис", ЗАО "Связь-Сервис", ООО "Дино-Сервис" осуществляет генеральный директор Ширманов Александр Васильевич, имеющий многолетний опыт организационной и коммерческой работы и определяющий общую стратегию развития всей компании.

Строительные Лицензии

Б 437529 КЕМ 004077 от 02 04 96г

В 452192 КЕМ 006137 от 26 08 98г

В 452713 КЕМ 006595 от 07 04 99г

Юридический план.

##

## Правовые взаимоотношения между участниками проекта

Так как Кредитор и Заказчик стремятся получить строительную продукцию с минимизацией капитальных вложений в наиболее короткие сроки, с целью получения дохода от ввода в эксплуатацию в более ранние сроки, а Подрядчик с другой стороны имеет главную цель получить максимальную прибыль от своих работ, то для преодоления указанных противоречий и объединения интересов всех участников строительства в достижении главной цели - ввода объектов в эксплуатацию принимается вариант, что:

**ЗАО "Интер-Сиб-Сервис" является Заказчиком и генеральным Подрядчиком и является основным юридическим лицом ведущим деятельность по проекту, отвечающим за реализацию проекта и его окупаемость**.

Для выполнения работ в проект также вовлечены:

* Организации, проводящие проектирование, строительство и закупку оборудования за рубежом.
* Организация, проводящая инвестиции в виде кредита.

Конкретные работы оплачиваются в объеме, необходимом для их выполнения. Все затраты по проекту входят в состав себестоимости.

Регулирующее законодательство

В настоящее время ЗАО "Интер-Сиб-Сервис" облагается всеми налогами, предусмотренными правительством, Российской Федерацией и местной администрацией и не обладает ни какими льготами по налогообложению на прибыль.

Бухгалтерский учет ведется по общепринятым нормам.

Организационный план.

Управление проектом

Осуществление процесса реализации настоящего бизнес плана возложено непосредственно на гл. инженера и гл. бухгалтера. Координирующую и контролирующую функцию осуществляет генеральный директор ЗАО "Интер-Сиб-Сервис". Отдельных выделенных структур настоящим бизнес планом не предусмотрено.

Гл. инженер получает полномочия принимать решения на уровне технологии процесса, осуществлять общее руководство, контролировать процесс закупки, монтажа оборудования, согласовывать документы с различными организациями и другими контролирующими органами, координировать соответствие различных графиков по проекту.

Гл. бухгалтер получает полномочия принимать решения на уровне технологии финансовых отношений, осуществлять контроль продаж, контролировать возврат платежей, осуществлять координирующие действия с технологическими службами.

Головное ведомство для разработки проекта будет размещено в Новокузнецке, вспомогательное ведомство будет располагаться в Москве. Офисы на стройплощадке будет размещены в сроки по мере необходимости. Различные обязанности и функции выделены ниже:

Офис в Новокузнецке:

1. ***Основные функции (управление комплексом)***

Административные

правовые

отчетные

Планирование и текущий контроль бюджета и планов

Организация эксплуатации

***Координирующие функции (управление строительством)***

Организация проектирования и изысканий

Проведение согласований, экспертиз и утверждений

проектно-сметной документации

управление проектом

подготовка строительства

организация строительства

управление качеством строительства

организация приемки в эксплуатацию

***Дополнительные функции***

ведение переговоров.

заключение контрактов

спортивная деятельность

организация поездок и виз

рекламная деятельность

Офис в Москве

***Функции и обязательства вспомогательного офиса включают***:

ведение переговоров.

заключение контрактов

организация поездок и виз

рекламная деятельность

Консультанты.

Ответственные за детальные планы стройплощадки, разработку проекта и организацию технической стороны плюс организацию работы инфраструктуры коммунальных услуг и транспорта несет профессиональная консультирующая фирма или отдельные консультанты. Международная фирма "Loebl Schlossman и Hackl со своим офисом в Чикаго в сотрудничестве с всемирно признанной фирмой HTNB, также находящаяся в Чикаго, имеют прямой контакт с владельцем проекта "Интер-Сиб-Сервис" через свое представительство в Москве, и были избраны как консультирующие фирмы по архитектуре и проектированию. Их обязанности будут складываться из основных планов, подготовленных московским отделом развития в соответствии с параметрами, оговоренными на месте, бюджетом проекта и высочайшим уровнем западных стандартов проектирования. Их обязанности включают:

***Архитектор/инженер структуры МЕР/ инженеры будут:***

готовить детализированные планы расположения стройплощадки, плюс (для всех зданий) схематические проекты "ТЕО пакеты", пакеты разработок, спецификации, включая материалы и паспорта на оборудование и документацию по стандартам качества

готовить документы по ландшафту, освещению и характеристикам строительной площадки

***Консультанты инфраструктуры будут:***

готовить детальную документацию по технике и строительству инфраструктуры коммунальных услуг и транспорта.

***Все консультанты будут:***

готовить всю документацию в соответствии с планом проекта

в соответствии с местным и федеральными кодами строительства (СниП)

в соответствии с окружающей экологической средой

нести первичную ответственность за утверждение плана клиентом

и соответствующими органами власти на все проекты и документацию, разработанные на различных стадиях развития

## Состояние отрасли и рынка. Анализ состояния отрасли

Урбанизация и экология больших промышленных городов, напряженный труд - основные составляющие, побуждающие людей в обеспечении проведения в отношении себя и своих детей **реабилитационных мероприятий,** к которым относится отдых, участие в спортивных и развлекательных мероприятиях, пребывание на природе.

Однако завершающийся процесс ликвидации ведомственных баз отдыха в связи

невозможностью их содержания в новых экономических условиях самими предприятиями

невозможность предоставления этими базами необходимого на сегодняшний день видов, объема и уровня услуг (как известно - рост уровня потребностей человека это чисто исторический процесс)

увеличение курса доллара и, естественно, ограничение потока туристов за рубеж, выезжающих для проведения своего отдыха

участие предприятия в осуществлении других подобных проектов

говорит об огромном неудовлетворенном спросе на предлагаемый к рассмотрению вид деятельности

Особенно это наблюдается в Западно-Сибирском регионе. Это наиболее развитый промышленный район Сибири с разветвленной сетью автомобильных и железных дорог. Бурное экономическое развитие региона сформировало средний класс, являющийся потенциальным потребителем предлагаемых услуг

Учитывая медленный рост индустрии отдыха в стране, следует отметить очень невысокие темпы строительства горнолыжных комплексов, и непосредственно в городах Кузбасса.

**Все выше сказанное и наличие потребности** предрасполагает переход на качественно новый уровень развития горнолыжного спорта туризма и организации отдыха в экологически чистом красивом горном районе.

Предлагается в живописном районе в отрогах Саянского хребта спроектировать и построить более 20-ти горнолыжных трасс, создать уникальную инфраструктуру (гостиницы, бары, мотели, спорткомплексы и т д) с развитой системой сервиса, обеспечивающей полноценный отдых.

На основании опыта работы инициатора настоящего проекта и его многолетней спонсорской поддержке горнолыжной школы г. Новокузнецка можно сделать некоторые выводы:

а) Текущее положение и постоянно растущий уровень потребности позволяет с начального старта пользоваться уже исключительно новыми технологиями, без дополнительного промежуточного этапа функционирования примитивных горнолыжных комплексов, присущих для давно действующих операторов.

б) В настоящее время существует множество технических, технологических и организационных решений по реализации предоставления указанных ниже (в проекте) услуг.

Более половины всех данных, используемых при анализе рынка, получены при помощи администрации. Все данные используются для работы с клиентами индивидуально и через почту

##

## Состояние рынка

Так как в Кузбассе в последние годы наблюдается бурное развитие горнолыжного спорта и туризма, то за последнее время было построено около 15 горнолыжных трасс, оснащенных подъемниками. На сегодняшний день в промышленно развитых городах Кузбасса: Новокузнецке, Междуреченске, Мысках, Таштаголе - действует в общем около 20 горнолыжных трасс различного уровня сложности, которые исчерпали резервы пропускной способности. Кроме того, эти трассы находятся в экологически неблагоприятной зоне (т.е. в непосредственной близости от городов). Организация сервисных услуг находится на примитивном уровне.

Однако, в последнее время в г. Новокузнецке организованно несколько магазинов торгующих горнолыжным снаряжением которое успешно реализуется.

## Основные конкуренты

На сегодняшний день в регионе насчитывается не более четырех операторов занимающихся предоставлением подобных услуг:

АО "Шория - Тур", г. Таштагол

АО "Кузнецкуголь" гл. база "Лесная республика" г. Новокузнецк

ООО "Ягодка" г. Новокузнецк

Горнолыжная школа и тур. База "Восход" г. Междуреченск

Традиционным и очень сильным конкурентом является АО "Шория - Тур" г. Таштагол Кемеровской обл.

Основные преимущества:

известная марка

отсутствие конкурентов

готовая инфраструктура, сооружения

большой опыт работы на рынке

Основные недостатки:

низкое качество обслуживания клиентов

удаленность

экология

отсутствие единой информационной инфраструктуры

необходимость перевооружения всего парка оборудования

наличие необходимости переустройства существующих населенных пунктов

Необходимость дальнейшего рассмотрения преимуществ и недостатков, рассматриваемых конкурентов, сравнения их цен - отсутствует, т.к. они не способны конкурировать с ЗАО "Интер-Сиб-Сервис" за сектор рынка, на который намечен настоящий проект

**Все выше сказанное и наличие потребности** предрасполагает переход на качественно новый уровень развития горнолыжного спорта туризма и организации отдыха в экологически чистом красивом горном районе.

Предлагается в живописном районе в отрогах Саянского хребта спроектировать и построить более 20-ти горнолыжных трасс, создать уникальную инфраструктуру (гостиницы, бары, мотели, спорткомплексы и т д) с развитой системой сервиса, обеспечивающей полноценный отдых.

На основании опыта работы инициатора настоящего проекта и его многолетней спонсорской поддержке горнолыжной школы г. Новокузнецка можно сделать некоторые выводы:

а) Текущее положение и постоянно растущий уровень потребности позволяет с начального старта пользоваться уже исключительно новыми технологиями, без дополнительного промежуточного этапа функционирования примитивных горнолыжных комплексов, присущих для давно действующих операторов.

б) В настоящее время существует множество технических, технологических и организационных решений по реализации предоставления указанных ниже (в проекте) услуг.

Цели и задачи

Суть проекта.

Проект базируется на концепции привлечения энтузиастов - людей, которые любят зимний или летний виды спорта, активный отдых и основан на понятии удовлетворения потребности в организации отдыха для себя и своих детей в экологически чистом горном районе, с предоставлением им различных сервисных услуг на европейском уровне.

Вместе с этим проект предназначается для людей, которые хотели бы поправить свое здоровье, получить лечение (**провести реабилитацию**, например - **космонавты, воины прошедшие службу в зонах конфликтов**).

Поэтому комплекс запланирован как региональный, действующий круглогодично, социально-оздоровительный, культурный, развлекательный, спортивный, обеспечивающий возможность проведения летних и зимних соревнований международного класса.

В дополнение к зимним видам лыжного спорта горнолыжный комплекс предложит туристам летнего периода маршруты для пешего туризма и поездки на лошадях, кемпинг, греблю на воде (рафтинг), ловлю рыбы и охоту, наряду с возможностью просто отдохнуть на лоно чистой природы, где свежий горный климат.

Сам комплекс будет расположен на территории приблизительно в 500 гектар, включая подъемники, горнолыжные трассы, здания и сооружения. Территория, планируемая под комплекс, в настоящее время никем не заселена. Первоначально эта территория была исследована с целью ее возможного использования для строительства горнолыжного комплекса в начале 90 - х.

В настоящее время нет никакой инфраструктуры, обслуживающей поселок. Будут построены очистные сооружения, система водоснабжения, завод по переработке бытовых отходов. **Предполагается, что уже на стадии проектирования, будут использованы все самые современные технические и организационные решения обеспечивающие абсолютное сохранение, при строительстве и дальнейшей эксплуатации центра, экологического состояния данной зоны.** В связи с этим предусматривается полное отсутствие транспорта в зоне. Перемещение в пределах центра и до центра (от пос. Камешки =18 км.) будет обеспечиваться монорельсовым транспортом. Дополнительные средства обслуживания будут также размещены в близлежащем поселке Камешки (АЗС, автосервис, автостоянки, мотель и т.д.).

Электроэнергия будет подведена от ЛЭП, проходящей в 6-ти км от места строительства. Кроме того, как часть проекта, **будет построена местная генераторная станция на основе ветрогенераторов разработанных в Новосибирске и предполагаемых к изготовлению на заводах в городе Омске.** Мощность этой генераторной станции будет постепенно доведена до уровня полного обеспечения потребностей всего комплекса. Таким образом, будет задействована энергия ветровых потоков на вершинах гор.

Кроме этого будут использованы все современные решения по использованию солнечной энергии (как это проводится в г. Барнауле).

Необходимо сказать, что строительство комплекса и его инфраструктуры, наряду с последующим обслуживанием комплекса, будет гарантировать занятость минимум 1 000 местных жителей, равномерно повышая уровень жизни и социальное благосостояние поселка в целом. Кроме того, планы предполагают разработку телекоммуникационной системы для обслуживания комплекса, равно как и поселка в целом, который в настоящее время не телефонизирован. Также ожидается, что центр будет непрерывно расширяться в будущем и потребуется строительство новых средств, различных новых производств (деревообработка, мебельное производство, добыча и обработка мрамора и т.д.), поскольку успех проекта однозначен.

В заключение, и самое важное, Проект получил полную поддержку и одобрение Кемеровского регионального управления и Администрации г. Междуреченска.

Характеристика новизны проекта:

* новый современный многопрофильный комплекс
* использование новейших технологий и оборудования обширный регион обслуживания

География

Объект находится на расстоянии 3 500 км от Москвы (в середине России) в Кузбассе (Кемеровская область). Это Западная Сибирь (Центральная часть РФ), на Алтайской горной гряде.

**Это исключительно удачное место с точки зрения расположения. Очень удобный доступ для близлежащих регионов (Красноярск, Хакасия, Новосибирск, Томская и Омская области).**

Строительство прямой автомагистрали (Междуреченск-Абакан) оживит деловую активность этих регионов.

Столица региона - г. Кемерово, с населением 550 000, находится приблизительно в 250 км к северу от г. Новокузнецка.

Ближайший городской центр - Междуреченск, город с населением 150 000, и расположенный в месте слияния горных рек Томь и Уса. Дальше на запад, приблизительно в 120 км по дороге, находится город Новокузнецк, с населением 585 000. В Новокузнецке - ближайший аэропорт, откуда ежедневно выполняются рейсы в Москву и обратно.

Фактически комплекс будет расположен в долине реки Томь, приблизительно в 3 км к востоку от существующего маленького поселения Теба. Поселок простирается приблизительно на 2 км вдоль берега реки Томь (текущей в западном направлении), и являющейся притоком реки Обь. Ее южный приток сформирован северными склонами горы Черный Салан, с самой высокой точкой - 1 208 м выше уровня моря. Перепад высоты составляет приблизительно 900 м.

Этот живописный район является отрогами Саянского хребта. Рядом с местом строительства (вдоль железной дороги) протекает река Томь, имеется большое количество горных рек и ручьев. Лес хвойный - сосна, кедр. Грибные места, много ягоды. Излюбленные места туристов и спортсменов, занимающихся сплавом по горным рекам. Рядом находятся пещеры, которые усиленно посещают спелеологи. В 36 км от места строительства расположен г. Междуреченск, в котором находится одна из ведущих горнолыжных школ, воспитавшая ряд выдающихся спортсменов международного класса, участников чемпионатов мира и Олимпийских игр. Место строительства - гора Черный Салан - позволяет спроектировать и построить горнолыжный комплекс в составе:

* 20 трасс общей протяженностью более 60 км.
* гостиницы, мотели, бары, спорткомплексы и т.д.

Суммируя вышесказанное, мы видим, что предлагаемый район является одним из наиболее идеальных мест в мире для проведения спортивных мероприятий и организации полноценного отдыха.

Климат

**Климат и среда области идеальны для зимнего вида спорта.**

Об особенностях климата высокогорных районов Кузнецкого Алатау и Горной Шории говорит наличие снежников, более раннее, чем на равнине, установление снежного покрова осенью и более позднее его растаивание весной, причем возникающая таким образом разница в сумме, по крайней мере - в пределах месяца, а то и больше. Наконец, в горах устанавливается более мощный снежный покров, чем на равнине. Правда, в этом сказывается значение не только высоты, но и наличия лесов, способствующих накоплению снега и замедленному его таянию. Особенно же велико влияние высоких вершин, как барьеров, задерживающих движение дождевых или снежных облаков.

Устойчивый снежный покров в Кузнецком Алатау и Горной Шорни ложится большей частью во второй декаде октября, в наиболее высокогорных районах - с средины октября.

В горах Кузнецкого Алатау интенсивное таяние происходит большей частью во второй декаде мая и обычно связано с дождями. На северных склонах гор значительное количество снега сохраняется до июня, его называют “перевесновавшим”. Здесь встречаются и “летники” - снега, тающие уже летом. А выше, за гранью горной тайги, лежат лишь подтаивающие, многолетние или вечные снежники.

В природе гор существует снеговая граница, выше которой снег не тает и, накапливаясь, образует фирновые с крупицами льда снежники, ледники. Многолетние снежники в Алатау и Горной Шории расположены на северном и северо-восточном склонах.

**Предполагаемое место строительства обладает уникальными природно-климатическими, техническими и географическими условиями.**

Мягкий климат обеспечивает большую продолжительность лыжного сезона, что невозможно получить не на Юге России (в горном массиве), не в Восточном регионе (например, Байкал). Морозы свыше 30-ти градусов бывают не более двух недель только в начале января.

Благоприятное расположение склонов с устойчивым равномерным снежным покровом (ноябрь-май) позволяет запроектировать и построить трассы протяженностью до 45 км и перепадом высот до 900 м

Можно кататься на лыжах с середины ноября до середины мая, а на ледниках - летом, что позволяет заниматься горнолыжным спортом практически круглый год. В соответствии с СНИП, в этом регионе средняя температура в течение 228 дней в году составляет - 8 градусов Цельсия. Кроме того, применение снежных пушек увеличит срок использования основных трасс - на месяц.

Осадки в долине составляют в среднем 500 - 700 миллиметров, и на склонах - 700-900 миллиметров.

Транспорт

Западно-Сибирский регион (Кузбасс - Кемеровская область, Новосибирская область, Томская область, Алтайский край и Хакасия), а также Омская область - это достаточно развитые промышленные районы Сибири с разветвленной сетью автомобильных и железных дорог. Кроме того, во всех крупных близлежащих городах имеются аэропорты. В 3 км севернее места строительства проходит железная дорога Новокузнецк - Абакан. Имеется автодорога Междуреченск - Чульжан и грунтовая дорога - до места строительства. Воздушное сообщение удобно организовать через города Новосибирск, Новокузнецк, Кемерово и Абакан.

***Часть бюджета проекта предназначается для покрытия стоимости усовершенствований аэропорта Новокузнецк, доведя его до международных стандартов.***

***Кроме того, строительство автомобильной дороги до горнолыжного центра и продолжение ее строительства до г. Абакан обеспечит кратчайший и красивейший путь из Кузбасса в республику Хакассия!***

Описание развития

1-ая очередь (апрель 2010-октябрь 2012:

*Внешняя площадка* (пос. Камешки)

**гостиничный комплекс**

мотель на 500 мест (с крытой автостоянкой)

**сервисный комплекс**

ресторан (списанный самолет)

**торговый комплекс**

магазин

**автосервис**

автостоянка на 500 автомобилей

автозаправка и станция техобслуживания

**временная дорога** до основной площадки (18 км.)

**ЛЭП и трансформаторные подстанции**

*Основная площадка* (ст. Теба)

**общая организационно-техническая подготовка**

**подготовка к строительству объекта**

**подготовка к производству строительно-монтажных работ**

**гостиничный комплекс**

4-звездочная гостиница - 500 двухкомнатных номеров, ресторан, бар, буфет, оздоровительный центр с двумя саунами, закрытый и открытый сообщающиеся бассейны, прачечная/сухая чистка, комната отдыха с баром, киоски, подземная стоянка на 50 автомобилей

3 3-звездночных гостиницы - 500 двухкомнатных номеров, ресторан, бар, буфет, оздоровительный центр с двумя саунами, прачечная, киоски, подземная стоянка на 50 автомобилей

лыжный домик с 200 двухкомнатных номеров,

25 отдельно расположенных бунгало

2 мотеля по 250 двухкомнатных номеров

**сервисный комплекс**

большой зал для горнолыжников с камином и баром

помещение для завтрака, зал с телевизором, закусочная

ресторан

обменный пункт валют

**торговый комплекс**

киоски

**бытовой комплекс**

прачечная/сухая чистка

**жилой комплекс для персонала**

2 жилых дома для проживания персонала и их семей, каждый на 300 квартир

школа на 300 мест для обучения детей персонала от 1 до 10 класса

**спортивный комплекс**

Канатная дорога на вершину горы Черный Салан (1 208 м, где расположена площадка для обзора с обсерваторией)

2-трассы, оснащенные снежными пушками

**трансформаторные подстанции**

**автосервис**

2-ая очередь (апрель 2010-октябрь 2012):

**гостиничный комплекс**

5-звездочная гостиница - 500 двухкомнатных номеров.10 junıor номеров, 7 стандартных номеров, президентский номер, танцзал. Зал для конференций, 4 комнаты для проведения встреч, бизнес центр, ресторан, бар, буфет, оздоровительный центр с плавательным бассейном и 2 сауны, прачечная (сухая чистка), комната отдыха с баром, киоски, подземная стоянка на 50 автомобилей

2 4-звездочные гостиницы - 500 двухкомнатных номеров, ресторан, бар, буфет, оздоровительный центр с двумя саунами, закрытый и открытый сообщающиеся бассейны, прачечная/сухая чистка, комната отдыха с баром, киоски, подземная стоянка на 50 автомобилей

3 3-звездночные гостиницы - 500 двухкомнатных номеров, ресторан, бар, буфет, оздоровительный центр с двумя саунами, прачечная, киоски, подземная стоянка на 50 автомобилей

лыжный домик с 200 двухкомнатных номеров,

50 отдельно расположенных бунгало

3 мотеля по 250 двухкомнатных номеров

*Внешняя площадка*

мотель на 500 мест

**сервисный комплекс**

помещение для завтрака, зал с телевизором, закусочная, бар предлагающий легкую закуску и спиртные напитки

1 ресторан с баром (на 120 гостей)

2 таверны с легкой закуской, обеденные столы на 50 посетителей

обменный пункт валют

транспортное агентство

салон красоты

салон фотографий и видеосъемки

**развлекательный комплекс**

водоем с водопадом

цветомузыкальный фонтан

Казино с баром

Кинотеатр (600 + 300 мест) с баром с закусками/спиртными напитками

аудитории для концертов или других представлений

**торговый комплекс**

12 больших и маленьких магазинов, бакалея, универсам

магазин с одеждой для спортивных состязаний

2 магазина "Одежда/обувь"

сувенирный магазин

**медицинский комплекс**

оздоровительный центр с саунами и бассейном

Медицинский центр с 50 местным санаторием и центром фармацевтических исследований

аптека

Спасательная служба

**автосервис**

автостоянка на 500 автомобилей

автозаправка и станция техобслуживания

**бытовой комплекс**

прачечная/сухая чистка

вспомогательные производства

**Дисней-лэнд**

**жилой комплекс для персонала**

1 жилой дом для проживания персонала и их семей на 300 квартир

**спортивный комплекс**

5 подъемников

20 горнолыжных трасс максимальной протяженностью (около 4,5 км) общая протяженность трасс составляет приблизительно 60 км

3-ая очередь (апрель 2010-октябрь 2014):

**гостиничный комплекс**

5-звездочная гостиница - 382 двухкомнатных номера.10 junıor номеров, 7 стандартных номеров, президентский номер, танцзал. Зал для конференций, 4 комнаты для проведения встреч, бизнес центр, ресторан, бар, буфет, оздоровительный центр с плавательным бассейном и 2 сауны, прачечная (сухая чистка), комната отдыха с баром, киоски, подземная стоянка на 50 автомобилей

4-звездочная гостиница - 500 двухкомнатных номеров, ресторан, бар, буфет, оздоровительный центр с двумя саунами, закрытый и открытый сообщающиеся бассейны, прачечная/сухая чистка, комната отдыха с баром, киоски, подземная стоянка на 50 автомобилей

две 3-звездные гостиницы - каждая с 500 двухкомнатными номерами, ресторан, бар, буфет, оздоровительный центр с двумя саунами, прачечная, киоски, подземная стоянка на 50 автомобилей

лыжный домик с 200 двухкомнатных номеров,

50 отдельно расположенных бунгало

5 помещений - каждое с 50 2 х 2 спальней, туалет, комплектом прихожей (400 односпальных кроватей).8 8 мотелей - 250 двухкомнатных номеров, бар, буфет, прачечная/сухая чистка, киоски

помещение для завтрака, зал с телевизором, закусочная, баром, предлагающим легкую закуску и спиртные напитки, прачечная

**сервисный комплекс**

большой зал для горнолыжников с камином и баром, ресторан, буфет

2 ресторана с баром, каждая на 120 гостей

4 таверны с легкой закуской, обеденные столы на 50 посетителей

банк

обменные пункты валют

**медицинский комплекс**

оздоровительный центр с саунами и бассейнами

Медицинский центр с 50 местным санаторием и центром фармацевтических исследований

**развлекательный комплекс**

цветомузыкальные фонтаны

**Дисней-лэнд**

Казино с баром

**жилой комплекс для персонала**

2 жилых дома для проживания персонала и их семей, каждый на 300 квартир

школа на 300 мест для обучения детей персонала от 1 до 10 класса

**спортивный комплекс**

5 подъемников

20 горнолыжных трасс максимальной протяженностью (около 4,5 км) общая протяженность трасс составляет приблизительно 60 км

**При условии расположения части сооружений, например: казино с баром, залов с игровыми автоматами, кинотеатра, кафе, нескольких ресторанов и других объектов в искусственно созданных пещерах и уже имеющихся природных - достигаются две основные цели:**

***максимально сохраняется существующий ландшафт***

***увеличивается занятость людей, имеющих шахтерские профессии.***

*Разнообразные средства и структуры:*

станция по прокату, хранению и ремонту горнолыжного снаряжения

конюшня на 10 лошадей

закрытый каток

место для пикника

яхтенная пристань на летний сезон, помещение для хранения лодок

водоем с водопадом, водоемы для купания

фонтаны и цветомузыкальные фонтаны

административный центр - безопасность, пожарная станция, информационный центр, центр бронирования, офис туристического агентства, офис управления комплексом, центр оказания экстренной медицинской помощи, лыжный патруль, банк/пункт обмена валюты

центр получения и распределения товаров, склад.

Инфраструктура транспортировки:

аэропорт общего назначения с вертолетной площадкой (связь с Новосибирском, Кемерово и Новокузнецком посредством вертолета)

обновление и модернизация Новокузнецкого аэропорта

асфальтирование и улучшение дороги на Междуреченск

строительство дороги от г. Междуреченска до горнолыжного центра (18 км)

оснащение территории для парковки и стоянки 1000 автомобилей в окрестности деревни

строительство монорельсовой железной дороги от пос. Камешки и кольцевой дороги вокруг Деревни

платформа железной дороги, обслуживающая поселок

автобус от аэропорта до пос. Камешки

## Связь

Антенная башня

Спутниковая станция для приема телевидения и радио

Радиорелейные системы

Телевизионная система

Коммуникационная система (АТС)

Интернет

Транковая система

Спутниковая, теле - и коммуникационная системы будут созданы наряду с антенной башней, которая будет установлена на вершине горы Черный Салан. Также будет осуществлен прием телевидения и радио. Эти услуги буду проданы населению и туристам, чтобы возместить издержки на разработку и эксплуатацию.

#

## Маркетинговый план. Стратегия продвижения и продаж

Проект предусматривает постоянную рекламную поддержку через рекламные издания, каталоги, справочники, газеты, радио и телевидение. ЗАО "Интер-Сиб-Сервис" поддерживает постоянные связи с телевидением и наиболее популярными газетами г. Новокузнецка и Кузбасса.

Это такие как газета "Кузнецкий рабочий", телекомпания "АПЕКС-ТВ", телекомпания "10-канал"

Постоянная, активная поддержка средств массовой информации уже стала привычной и неотъемлемой частью.

* реклама комплекса будет в руках западного агентства и офиса в Москве.
* предполагается, что распространение информации через Интернет будет:

чрезвычайно выгодным, т.к. на сайте будет информация о средствах обслуживания, бронирования заказов и расценки.

* туристические агентства будут иметь возможность иметь контакты по всему миру.

Им будет предоставлена иллюстрированная литература и брошюры, описывающие комплекс и все, что входит в состав комплекса.

название комплекса определено таким образом, что это привлечет внимание предполагаемых посетителей,

стоимость услуг будет намного меньше, чем любого другого западно-европейского курорта того - же уровня.

будет осуществлена связь с Комитетом Зимних Олимпийских Игр и другими организаторами международных турниров.

Огромную роль в информационной поддержке играют тесные связи с администрациями районов.

##

## План мероприятий

Проектом предусматривается:

* строительство собственной теле - и радиостудий.

**Размещение на горе** этих студий **позволит** осуществить их строительство с минимальными затратами, **обеспечить** постоянную и мощную рекламную компанию на довольно **обширный регион** и этим самым компенсировать расходы на рекламу и даже получить дополнительные доходы за счет проведения рекламной деятельности для других нуждающихся.

Предполагаемые посетители будут иметь возможность организовать свой отдых по электронной почте.

##

## Основные виды услуг

Основываясь на обеспечении быстрого возврата заемных средств, следует установить следующие цены на самые основные виды услуг.

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
|  | *Вид услуги* | Цена в USD |
| 1 | Услуги гостиничного комплекса  |  35 |
| 2 | Услуги г.л. подъемников  |  5 |
| 3 |  Услуги проката г.л. снаряжения  |  5 |
| 4 | Дополнительные услуги |  5 |

## Характеристика новизны услуг

* аналог лучших европейских технологий предоставления услуг
* расширенный ассортимент услуг
* качественное обслуживание

Прогноз продаж

Реализация проекта начинается с момента получения предполагаемого кредита на закупку оборудования и строительство. Предусмотренный объём реализации от различных услуг в течении 10 лет составляет и имеет следующий вид (млн. $ USD):

В нижеследующей таблице приводится динамика валового дохода от проданных услуг.

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Вид услуги |  | ДИНАМИКА ДОХОДА ОТ ПРОДАННЫХ УСЛУГ |
|  | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| Оплата проживания | 0,0% | 13,7% | 38,2% | 79,6% | 90,0% |
| Оплата подъемников | 1,2% | 25,8% | 51,1% | 89,6% | 98,0% |
| Оплата проката | 80,3% | 80,5% | 80,6% | 80,8% | 90,0% |

Компания зарабатывает деньги на дополнительной продаже услуг и обслуживании посетителей.

Из всех видов услуг, предоставляемых ЗАО "Интер-Сиб-Сервис", только плата за проживание предназначена для компенсации основных затрат на строительство. Все остальные услуги компенсируют затраты на эксплуатацию, развитие и прибыль.

## Операционный план. Начальные инвестиции

Первая произведенная оплата - это первоначальный взнос в количестве 100 000 000 $, чтобы покрыть расходы на начальном этапе.

Последующее распределение фондов будет производиться поэтапно, ежемесячно, в соответствии с потребностью проекта, по мере возникновения и удовлетворения. Максимальное количество ссудных фондов будет израсходовано на оплату заключительных чертежей, которые, как предполагается, будут не позднее 60 месяцев после начального финансирования.

До настоящего времени не производилось каких-либо значимых финансовых капиталовложений в проект.

Выплаты будут осуществлены следующим образом:

|  |  |
| --- | --- |
| Фаза начальная (Январь 2010 - апрель 2011)  | Сумма |
|  |  |
| 1. Подготовительный этап. | 0,68 |
| 2. Предпроектный этап. | 1,13 |
|  3. Организационно-техническая подготовка строительства | 69,79 |
| Фаза разработки (сентябрь 2010 - октябрь 2013.) 200 |
| 1. Организационно - технологическое проектирование:  | 3,935 |
| 2. Техническое проектирование (техно-рабочий проект):  | 91,340 |
| Фаза строительства  |  |
|  |  |
| 1-ая очередь | 165,140 |
| 2-ая очередь | 331,170 |
| 3-ая очередь | 1070,540 |
| Фаза завершения |  |
|  | 3,070 |
| ИТОГО | 1 737 |

|  |  |
| --- | --- |
| Например:  |  |
| Законодательные, учетные, административные затраты на землепользование и др. неконвертируемые взносы составляют приблизительно  | 55 млн. дол. |
| Затраты по отводу земельного участка, выдаче архитектурно-планировочного задания  | 2,2 млн. дол. |
| Оформление земельного участка и разбивочные работы  | 0,68 млн. дол. |
| Плата за землю при изъятии (выкупе) земельного участка для строительства  | 1,1 млн. дол. |
| Разрешение на строительство, оплата утверждений, архитектурные и инженерные взносы составляют  | 25 млн. дол. |
| Изыскательские работы  | 0,52 млн. дол. |
| Освоение территории строительства  | 3,42 млн. дол. |
| Затраты, связанные с командированием работников подрядных организаций  |  0,54 млн. дол. |
| Проектные работы  | 1,2 млн. дол. |
| Стоимость экспертизы проектов  | 0,56 млн. дол. |
|  Затраты по авторскому надзору  | 0,5 млн. дол. |
| Затраты на возведение средств обслуживания составляют  | 175 млн. дол. |
| Модернизация аэропорта и основная телекоммуникационная система составляют  | 170 млн. дол. |
| Проценты по кредиту  | 305,5 млн. дол. |
| Непредвиденные расходы  | 25 млн. дол. |

Фаза начальная (концептуальная)

Январь 2010 - апрель 2011. Выплаты составят приблизительно 14% стоимости проекта. Сюда входят затраты на следующее:

1. Подготовительный этап.

**предварительный выбор площадок для строительства, сбор и изучение необходимых данных** по объектам изысканий из архивов, справочников, отчетов и прочих материалов

**разработка Бизнес - плана** для определения цели инвестирования, назначения и мощности объекта, номенклатуры продукции и услуг, проведения оценки возможностей достижения технико-экономических показателей

**подача в местные исполнительные органы ходатайства (декларации) о намерениях**

**разработка "Обоснований инвестиции в строительство"**

**проведение необходимых предварительных согласований** с местными, областными и федеральными органами

**проведение Государственной экспертизы и утверждение разработанных "Обоснований"**

**заключение договора, оформление получения инвестиций**

**разработка задания на проектирование**

**оформление финансирования строительства**

2. Предпроектный этап.

**выбор Генерального проектировщика и организация проведения изысканий**

с целью уточнения комплекса экономических и инженерных исследований района строительства, обеспечивающих всесторонний анализ условий строительства и эксплуатации будущего объекта, обоснования экономической целесообразности и технической возможности, объема возводимых зданий и сооружений, подготовки исходных данных для разработки технического задания для проектирования:

экономические изыскания

инженерные (технические) изыскания

топографо-геодезические

геологические и гидрогеологические

гидрометеорологические

почвенно-геоботанические

санитарно - гигиенические

решение вопроса о порядке использования местных строительных материалов

утверждение технического задания на проектирование

получение разрешения на строительство

3. Организационно-техническая подготовка строительства

**оформление отвода территории для строительства**

**заключение договора** **на проектирование**

**внеплощадочная подготовка**

строительство подъездных и временных путей к строительной площадке

строительство линий электропередачи и трансформаторных подстанций,

закладка сооружений и устройств карьеров по добыче песка, гравия, камня, мрамора

внутриплощадочная подготовка

*устройство ограждения и организация охраны территории*

организация контрольно-пропускного режима

создание геодезической разбивочной основы

расчистка территории строительной площадки

планировка территории

устройство постоянных и временных дорог

строительство жилого поселка для строителей

создание складского хозяйства, системы сигнализации

подготовка бетонно-растворного производства

строительство систем мобильной радиосвязи, станций спутниковой связи

строительство станций теле - и радиовещания

Фаза разработки

Сентябрь 2010 - октябрь 2013. Выплаты составят приблизительно 30% стоимости проекта

Организационно - технологическое проектирование:

**проект организации строительства (ПОС)**

календарный план строительства

строительные генеральные планы для подготовительного и основного периодов строительства

организационно-технологические схемы

ведомость объемов основных строительных, монтажных и специальных строительных работ

ведомости потребности в строительных конструкциях, изделиях, материалах и оборудовании с распределением по календарным периодам строительства

график потребности в основных строительных машинах и транспортных средствах

график потребности в кадрах строителей

пояснительная записка

**проект производства работ (ППР)**

календарный план производства работ или комплексный сетевой график

строительный генеральный план

технологические карты

решения по производству геодезических работ

решения по технике безопасности

решения по прокладке сетей водо-, тепло- и энергоснабжения и освещения

пояснительная записка

Техническое проектирование:

**техно-рабочий проект**

общая пояснительная записка

технико-экономическая часть

генеральный план, транспорт и восстановление нарушенных земель

технологию производства, обеспечение энергоресурсами и защиту окружающей среды

организацию труда и системы управления предприятием

строительную часть

организацию подготовки к освоению проектных мощностей

жилищно-гражданское строительство

сметную часть

**проведение экспертизы проектов и их утверждение**

**заключение договора с Генеральной подрядной строительной организацией**

**обеспечение строительства проектной документацией**

## Фаза строительства и завершения

Апрель 2011 - октябрь 2016. Выплаты составят примерно 50% стоимости проекта

выполнение строительных работ

выполнение монтажных работ

подготовка кадров для эксплуатации создаваемого объекта

планирование процесса завершения проекта

подготовка документации, сдача объекта и ввод в эксплуатацию

подготовка итоговых документов

закрытие работ и проекта

разрешение конфликтных ситуаций

реализация оставшихся ресурсов

#

## Финансовый план. Распределение фондов

Финансирование проекта предполагается выполнять в виде стандартной ссуды в количестве 500 млн. долларов, рассчитанная на 10 лет с выплатой через 6 лет, после начальной стадии планирования и строительства.

***Общая цена проекта 1 740 290 000 $***

***Общая сумма кредита 500 000 000 $***

с дополнительным вкладом из действующего дохода до завершения строительства.

Наименование источника финансирования

Сумма инвестиций

Кредит для оборудования и строительства 500 000 000 USD

Развитие производства (из доходов) 1 240 290 000 USD

**ИТОГО**: 1 7400 290 000 USD

Кредитный источник финансирования полностью расходуется на выполнение первых трех этапов настоящего проекта и покрывает расходы на проектирование, монтаж и закупку оборудования.

Факторы риска и стратегия снижения рисков

Введение

При международном финансировании проектов следует различать некоторые риски, оказывающие влияние на реализуемый проект.

В период строительства и эксплуатации на проект могут оказывать влияние многие факторы, часть из которых могут иметь политическую, коммерческую, техническую и экономическую окраску.

Рассмотрим какие риски оказывают влияние на проекты и возможные варианты страхования от них.

##

## Внутренние риски проекта

**Риск не завершения строительства.**

Этот риск может возникнуть в течение периода, предшествующего завершению проекта. Он имеет особое значение при финансировании достаточно крупных инвестиционных проектов и в большинстве случаев может быть покрыт гарантией завершения.

Данный риск может возникнуть при следующих обстоятельствах:

Расхождений в планируемых и фактических затратах на реализацию проекта. Причем, подобные расхождения не всегда являются результатом ошибки в расчетах, а могут проистекать из изменений экономической среды проекта (изменение налоговой, ценовой, таможенной или банковской политики и т.п.). при возникновении подобной ситуации дальнейшее финансирование осуществляется кредиторами при условии принятия инициатором проекта дополнительных обязательств по покрытию непредвиденных расходов.

**Аварии при строительстве.**

причем как небольшой, так и достаточно крупной, способной поставить под вопрос дальнейшую реализацию проекта.

При возникновении данных обстоятельств инициатор проекта может посчитать дальнейшую реализацию проекта нецелесообразной. В данном случае ставится вопрос о возможности инициатора проекта вернуть кредиторам предоставленные средства, что должно подтверждаться прямыми или косвенными гарантиями.

Кроме того, при продолжении реализации проекта при подобных условиях его сроки могут увеличиваться и это может повлиять на расторжение договоров на поставку продукции, если подобное невозможно в установленные сроки.

**Финансовой несостоятельности** (банкротства) исполнителей проекта.

**Риски реализации** (риск стратегии маркетинга и стабильности продаж). Это риски, которые связаны с рынком.

**Отказ независимой комиссии принимать объект** из-за не достижения определенных установленных параметров.

Среди причин возникновения данных рисков отметим следующие:

Ошибочная оценка сегментации и объема рынка,

Несоответствие продукции современным требованиям рынка, а также моральное устаревание выпускаемой продукции.

Снижение рыночных цен на подобную продукцию.

Недостаточная квалификация команды менеджеров, планируемой и реализуемой задачи по развитию проекта на стадии функционирования.

Вышеназванные причины влияют на возможности реализации выпускаемой продукции. Влияние данных рисков на проект можно уменьшить тщательным изучением рынка, доскональным прогнозам предполагаемых цен на продукцию, а также тщательной проработкой контрактов на продажу продукции в части условий их расторжения.

**Финансовые риски.**

Возникают либо при ухудшении финансового положения инициатора проекта, либо являются следствием предоставления кредиторами инициатору проекта кредитных средств по плавающей ставке с наметившейся тенденцией к её росту. Естественно, что данный риск могут снизить сами кредиторы благодаря уменьшению своих требований к заемщику.

**Производственные риски.** Это риски, связанные с эксплуатацией построенного объекта. Источниками возникновения подобных рисков являются следующие проблемы:

Экономические проблемы, которые обусловлены плохим обеспечением сырьём предприятия, а также ростом издержек производства.

Технические проблемы, возникающие из-за некачественного инжиниринга, достаточной квалификации персонала, а также возникшим несоответствием реализованного проекта выдвигаемым к построенному объекту требованиям.

**Риск консервации проекта.**

Данный риск возникает только при наличии следующего условия: решении прекратить дальнейшую эксплуатацию построенного объекта под эгидой проектного финансирования, т.е. когда возврат кредитных средств инициатор проекта осуществляет из финансовых потоков, генерируемых реализованным проектом. Подобного риска можно избежать благодаря гарантированной эксплуатации построенного объекта в течение срока, необходимого для возврата средств кредиторам, а также организацией финансирования строящегося объекта с правом регресса и увеличения доли собственных средств инициатора проекта в финансировании и числа кредиторов. Тем не менее отметим, что для судостроения и сферы недвижимости характерна ситуация, когда кредитные институты финансируют до 100% общей стоимости проекта.

**Риск резкого изменения внутреннего валютного курса.**

Противодействовать этому риску возможно посредством проведения соответствующей ценовой политики, при которой цены на реализуемую продукцию будут привязаны к курсу какой-либо твердой валюты, а также наличию возможности оперативной корректировки цен на продукцию.

**Риск снижения платежеспособного спроса**

в результате снижения доходов населения. Данный риск значителен и очевидных прямых способов его уменьшения не существует. Предполагается, что будет возможно стабилизировать показатели прибыльности или, по крайней мере, не допустить их обвального падения до уровня, когда объект встанет на грань банкротства. Для этого необходимо грамотно манипулировать качеством и количеством выпускаемой продукции (а значит и расходами), применять ценовую дискриминацию для повышения уровня сборов, оперативно перепрофилировать производство.

**Риск введения ограничений на конвертацию** национальной валюты, перевод средств за границу.

**Риск административных ограничений** предпринимательской деятельности.

**Налоговый риск.**

Большинство проектов демонстрируют удовлетворительные показатели кредитной привлекательности только в том случае, если они пользуются в период до полного расчета по кредитам большими налоговыми льготами, которые предусматривают освобождение от уплаты всех местных налогов. Очевидно, что смена руководства города (или страны) может привести к пересмотру налоговых льгот, что может повлечь за собой существенное изменение определенных ранее условий кредита.

**Политико-экономические риски.**

Данные риски возникают при нестабильной политико-экономической ситуации в стране, где реализуется проект. Многие проекты показывают, что основным риском является риск политико-экономический. Определяется он, прежде всего, следующими составляющими:

Уменьшить политико-экономический риск возможно, если реализовать схему финансирования проекта с участием иностранного капитала. Подобное распределение рисков является важнейшей тенденцией в международном финансировании проектов.

**Наиболее вероятен коммерческий риск** и он является самым высоким риском проекта, поскольку всегда существует вероятность таких изменений, как понижение спроса на услуги и повышение себестоимости, что естественно, может сказаться на доходности проекта.

Изменение цены вследствие изменения рыночной конъюнктуры мало повлияет на доходность проекта, хотя бы потому, что за расчетные приняты сниженные цены на 5% от планируемой, а объемы спроса изменяются лишь в сторону увеличения. Риск повышения себестоимости проекта существует, т.к. цены на электроэнергию, бензин для транспорта, аренду могут вырасти, а средние ставки оплаты труда растут год от года. Следует отметить, что увеличение себестоимости может быть компенсировано уменьшением срока строительства, увеличением количества продаж услуг и реинвестированием средств в дополнительные услуги и строительство. Итак, можно заключить, что объективно существуют факторы коммерческого риска проекта, но существуют также и пути их нейтрализации.

Основными путями является компенсационное регулирование цен на дополнительные услуги. Дополнительно, к уменьшению риска, следует придерживаться наиболее лучших кредитных условий и процентных ставок.

## Внешние риски проекта

**Риск повышения местных и федеральных налогов** невысок, поскольку стратегия Российского правительства направлена на уменьшение налогового пресса на производителей подобных услуг (или хотя бы на сохранение статус-кво).

**Валютные риски**.

Кредиторы, имеющие опыт страхования валютных рисков, принимают на себя данные риски в тех случаях, когда операционные расходы, поступления от продаж, платежи по кредитам и т.д. осуществляются в различных валютах.

**Инфляционные риски.**

Эти риски, как правило, почти полностью ложатся на кредиторов, которые должны правильно оценить перспективы развития инфляционных процессов. Если прогноз данного риска был неточен, то кредиторам придется предоставлять дополнительное финансирование, поэтому при проработке проектов принято закладывать определенные темпы инфляции.

**Риск изменения процентных ставок.**

При предоставлении долгосрочных кредитов приходится учитывать и стоимость кредитных ресурсов. Поэтому, для устранения риска изменения процентных ставок кредиторы предоставляют средства на базе "плавающих" ставок.

**Политические риски.**

Многие кредитные институты, не участвующие ранее в финансировании проектов, подверженных политическим рискам, в настоящее время начинают финансировать подобные проекты. Однако хорошие отношения между местными властями и кредитными институтами значительно лучше защищают от политических рисков, чем какие-либо имущественные залоги. Несомненно, значительное снижение политического риска возможно и при формировании международного банковского консорциума с участием таких международных организаций, как Международный банк реконструкции и развития.

**Риски, связанные с рядом товарных рынков**

**(**например, по товарам народного потребления и промышленным товарам, которые в отличие от нефти или нефтепродуктов не имеют биржевых котировок и на которые не существует мировых цен). Кредитные институты предпочитают, чтобы на определенную долю продукции у заемщика были заключены договора с платежеспособными покупателями по крайней мере на срок действия кредитного договора по согласованной цене и при условии ее изменения в соответствии с заранее установленной формулой. Однако данные договора, включающие условия периодической корректировки цен в зависимости от рыночных условий, сохраняют силу только пока продукция остается конкурентоспособной на рынке. Отметим, что подобный риск принимается, как правило, в случае финансирования проектов со сравнительно низкими издержками производства или проектов, обеспеченных устойчивой общностью интересов всех участников.

Прочие риски.

При неверной оценке и слабом распределении рисков кредиторы сознательно или непроизвольно принимают на себя и другие риски. Естественно, что участие кредиторов с подобными рисками обходится инициатору проекта в более высокой стоимости кредитных средств и жестких условиях кредитных соглашений.

Подводя итог вышесказанному отмечу, что инвестор, участвующий в финансировании инвестиционного проекта, обязательно несет какой-нибудь риск.

## Общая оценка риска проекта

Таким образом, анализ рисков, влияющих на проект, формирует следующие правила, которых необходимо придерживаться при подготовке и дальнейшем рассмотрении предлагаемых проектов:

Необходимо производить тщательный анализ технической стороны проекта, для чего необходимо проводить экспертизу проекта независимыми высококвалифицированными экспертами. Следовательно, при оценке рисков и жизнеспособности проектов, банки должны больше полагаться на сторонних экспертов. Кроме того, промышленные проекты часто включают уникальные новаторские подходы, авторами которых являются инициаторы проекта. В этом случае трудно найти "независимых" консультантов, способных оценить пригодность и риск устаревания продукции.

Все экономические расчеты проекта необходимо производить при условии возникновения неблагоприятных обстоятельств (например, недостижение плановых показателей реализации, увеличение налоговых сборов и стоимости кредитных средств, изменение конъюнктуры рынка, увеличение издержек производства и т.п.).

Число участников, финансирующих реализацию проекта, должно быть больше 2.

Привлекать к финансированию проекта кредиторов с участием иностранного капитала.

При анализе проекта уделять особое внимание подверженности практически неконтролируемым рискам.

На основании вышеизложенного можно предположить, что при финансировании проектов, тем более с участием инвесторов с иностранным капиталом, необходимо разделение рисков между участниками. Так как все риски, безусловно, несет инициатор проекта, то целесообразно рассмотреть лишь те из них, которые могут быть приняты на себя кредиторами.

При анализе проекта выделяются некоторые риски, которые кредиторы готовы принять за определенную маржу. Обычно принимаются такие риски, которые поддаются оценке и "управляемы". Среди таких рисков отметим следующие:

Полностью избавиться от рисков невозможно, однако инвестор должен иметь представление о том, каким рискам подвержен проект и обязательно иметь разработанный план действий на случай их возникновения и только в этом случае он может быть уверен в том, что деньги, вложенные в реализацию проекта, обязательно вернутся в полном объеме и с процентами. Ну а для того, чтобы иметь информацию о рисках влияющих (как в настоящее время, так и в будущем) на проект, необходимо принимать решение об инвестировании только на основании тщательно подготовленных документов и расчетов, учитывающих различные варианты процесса реализации проекта.

Учитывая все вышесказанное, можно убедиться, что в современных Российских условиях степень риска, при организации данного проекта, ничуть не выше, чем при организации предприятия любого рода деятельности.