



МАРКЕТИНГОВЫЕ ИССЛЕДОВАНИЯ И ФИНАНСОВОЕ МОДЕЛИРОВАНИЕ КАК ОСНОВА ДЛЯ ФОРМИРОВАНИЯ ТЭО РЕГИОНАЛЬНЫХ ЛОГИСТИЧЕСКИХ ПРОЕКТОВ

Презентация

 **Market
Guide**

100% Marketing

Москва 2016

Агентство «МАРКЕТ ГАЙД»
125057, г. Москва, ул. Острякова, д. 8, подъезд 4, помещение 3.
Тел.: (499) 157-5121, 157-9824, 390-8747,
E-mail: info@mg-agency.com



ЕМКОСТЬ РЫНКА ТРАНСПОРТНО-ЛОГИСТИЧЕСКИХ УСЛУГ В РОССИИ В 2014 г.

1. Емкость российского транспортно-логистического рынка по итогам 2014 г. составляет **8,1 трлн руб.**
2. Более **60%** от этой суммы приходится на Москву и Московскую область, а также на Санкт-Петербург, Ленинградскую область.
3. Доля аутсорсинга на российском транспортно-логистическом рынке оценивается в **32%**.
4. Рынок логистических услуг является одним из наиболее динамичных и быстроразвивающихся.

Ежегодный прирост рынка до 2014 г. составлял, по различным оценкам, от 10 до 20%. В период кризиса рост рынка логистических услуг замедлился и не превышает **5%**.

Специалисты прогнозируют среднегодовые темпы роста региональных рынков складских услуг (без московского региона) в среднесрочной перспективе на уровне **15–17%**.





ВОСТРЕБОВАННОСТЬ РАЗЛИЧНЫХ ВИДОВ ЛОГИСТИЧЕСКИХ УСЛУГ НА РЫНКЕ РОССИИ В 2013–2014 гг.

Вид услуги	Транспортно-экспедиторские компании	Складские операторы
Доля компаний, предоставляющих данную услугу, %		
Автомобильные перевозки	94,1	64,7
Ж/д перевозки	76,5	41,2
Авиаперевозки	64,7	35,3
Интермодальные перевозки	64,7	29,4
Речные перевозки	47,1	17,6
Морские перевозки	47,1	23,5
Управление и контроль перевозок	88,2	58,8
Курьерские услуги	47,1	29,4
Экспедиторские услуги	94,1	70,6
Доставка грузов клиенту	41,2	76,5
Доставка «just-in-time»	82,4	41,2
Доставка на основе собственной сети распределения	64,7	5,9
Доставка с помощью сети международных транспортных агентов	94,1	35,3
Хранение	58,8	100
Формирование рекламных комплектов	100	58,8
Страхование складских запасов	64,7	58,8
Обработка и упаковка грузов	100	76,5
Таможенные услуги	70,6	47,1
Консультирование в области логистики	88,2	58,8
Оптимизация грузопотоков	70,6	52,9
Управление заказами от имени клиента	47,1	35,5
Страхование	58,8	47,1
Другое	29,4	1,8



ОСОБЕННОСТИ РЫНКА ТРАНСПОРТНО-ЛОГИСТИЧЕСКИХ УСЛУГ В РОССИИ

1. Только **50%** транспортно-экспедиторских компаний и **43,8%** складских операторов обеспечивают экспедирование грузов, причем только **40%** транспортно-экспедиторских предоставляют одну из основных логистических услуг – интермодальные перевозки.
2. Обработку и упаковку грузов обеспечивают **87,5%** складских операторов и **40%** транспортно-экспедиторских компаний.
3. В России развиты транспортные логистические услуги: экспедиторские, автомобильные перевозки, ж/д перевозки, авиаперевозки.

Услуги складирования находятся в разделе проблемных, например упаковка грузов, хранение, обработка. А сопровождающие услуги, такие как консультирование, страхование, оптимизация грузопотоков, управление заказами, находятся в развитии и усовершенствовании.



ОСОБЕННОСТИ РЫНКА ТРАНСПОРТНО-ЛОГИСТИЧЕСКИХ УСЛУГ. КОНТРАКТНАЯ ЛОГИСТИКА

- Развитию контрактной логистики в России мешает недостаточный спрос со стороны торговых и промышленных компаний.
- Низкий спрос эксперты объясняют непониманием руководством компаний преимуществ передачи логистических функций специализированным предприятиям, а также нежеланием грузовладельцев пользоваться услугами сторонних организаций.
- Сознательный отказ от услуг логистического посредника – следствие нескольких причин:
 1. Отсутствие на рынке реальных компаний 3PL с охватом всей территории страны.
 2. Нежелание менять свою технологическую цепочку.
 3. Боязнь допустить логистического посредника к коммерческой информации.
 4. Работа по принципу: «Все свое вожу/грузу и т. д. сам».
- При самом оптимистическом подходе к 2020 г. доля аутсорсинга в общей структуре логистического рынка России составит **40–45%**.



ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ РЫНКА ТРАНСПОРТНО-ЛОГИСТИЧЕСКИХ УСЛУГ В РОССИИ ДО 2020 г.

1. Рынок логистических услуг находится в фазе весьма активного роста и развития.
2. Рынок недостаточно открыт: параметры деятельности логистических компаний закрыты для общего доступа.
3. Рынок логистических услуг в России расширяется от центра страны в регионы.
4. Наблюдается тенденция к оказанию сложного логистического сервиса, например интеграция и управление цепями поставок от производителя к конечному потребителю.
5. Расширение спектра предлагаемых логистических услуг наблюдается главным образом при взаимодействии с крупными торговыми сетями.
6. Рост компетенции российских логистических операторов при обслуживании клиентов в области оптимизации уровня запасов, интеграции компьютерных систем и совместного управления издержками.
7. Рост спроса на логистические услуги в дальнейшем будет усугублять разрыв между ведущими логистическими операторами и отсталыми в технологическом отношении компаниями.



ОСНОВНЫЕ ЭТАПЫ РАЗРАБОТКИ РЕГИОНАЛЬНОГО ЛОГИСТИЧЕСКОГО ПРОЕКТА

1. • Формирование идеи создания регионального логистического проекта
2. • Маркетинговые исследования грузопотоков и потребления логистических услуг в регионе
3. • Разработка ТЭО/бизнес-плана регионального логистического проекта
4. • Представление ТЭО/бизнес-плана в банк/инвестору
5. • Получение финансирования для реализации регионального логистического проекта



МАРКЕТИНГОВЫЕ ИССЛЕДОВАНИЯ В ЛОГИСТИКЕ. МЕТОДЫ

- 1. Вторичные исследования (Desk-research)** – кабинетный способ сбора и обработки вторичных данных по рынку логистических услуг.
- 2. Первичные исследования** – экспертные и глубинные Face-to-Face интервью *(с использованием элементов маркетинговой разведки)* с игроками рынка логистических услуг – текущими и потенциальными потребителями логистических услуг, конкурентами, экспертами рынка и т.д.

Источники вторичных данных:

1. Средства массовой информации: газеты, журналы, информационные бюллетени.
2. Ресурсы информационной сети Интернет.
3. Базы данных Федеральной службы государственной статистики.
4. База данных Федеральной таможенной службы РФ (ФТС).
5. Результаты ранее проведенных исследований в области логистики.



МАРКЕТИНГОВЫЕ ИССЛЕДОВАНИЯ В ЛОГИСТИКЕ. СРОКИ, СТОИМОСТЬ

Метод маркетинговых исследований	Стоимость, Евро	Степень достоверности результатов исследования, %	Срок проведения, месяцев
Вторичные маркетинговые исследования (Desk-research)	До 5 000	До 50%	До 2,0
Первичные маркетинговые исследования – экспертные и глубинные Face-to-Face интервью (с использованием элементов маркетинговой разведки)	До 15 000	75–80%	2,5–3,0
Комбинированные маркетинговые исследования – одновременное применение первичных и вторичных исследований	От 10 000	Около 85%	Свыше 3,0



МАРКЕТИНГОВЫЕ ИССЛЕДОВАНИЯ В ЛОГИСТИКЕ ДЛЯ РАЗРАБОТКИ ТЭО

Маркетинговые исследования при разработке ТЭО логистических проектов включают:

1. Статистическую обработку и анализ вторичных данных (баз данных Росстата, базы ж/д перевозок, ФТС РФ, профильные интернет-ресурсы, прочие открытые источники информации).
2. Проведение экспертных и глубинных интервью с игроками рынка (транспортно-экспедиторскими компаниями, складскими операторами и т.д.) и потребителями логистических услуг (с использованием элементов маркетинговой разведки).
3. Целевые замеры объемов и структуры грузопотоков.

Использование в ходе выявления, анализа и валидации рыночных параметров, первичных и вторичных источников информации позволяет достигнуть **15%** погрешности в оценке грузопотоков, потребности в логистических услугах и необходимых элементах логистической инфраструктуры.



МАРКЕТИНГОВЫЕ ИССЛЕДОВАНИЯ В ЛОГИСТИКЕ. ОСНОВНЫЕ ЗАДАЧИ

1. Провести совокупный анализ рынка **логистических услуг**, оценить его **емкость** (в натуральном/тонны и денежном выражении), выявить влияние факторов сезонности, провести сегментацию рынка.
2. Осуществить конкурентный анализ рынка **логистических услуг** в регионе, выявить основных игроков и определить их доли.
3. Определить заинтересованность основных групп потенциальных потребителей в **различных видах логистических услуг**.
4. Оценить объемы **(V)** потенциального спроса на **различные виды логистических услуг** по основным видам услуг (складирование, транспортировка и т.д.) и группам потребителей.
5. Оценить диапазоны цен/тарифов **(P)**, по которым потенциальные потребители **логистических услуг** готовы ими пользоваться.
6. Оценить темпы роста (%) и прогноз развития рынка **логистических услуг** в регионе на среднесрочную перспективу (до 2020 г.)

ПРИМЕР ОЦЕНКИ ЕМКОСТИ РЫНКА ПЕРЕВОЗКИ ОПАСНЫХ ГРУЗОВ

1. Традиционная формула для оценки емкости рынка:

$$\text{Емкость рынка} = \text{Производство} + \text{Импорт} - \text{Экспорт.}$$

2. Данные для оценки общей емкости рынка перевозок опасных грузов всеми видами транспорта в России в **млн тонн**

Показатель	Всего опасных продуктов	В том числе нефтепродуктов
Производство	340	240
Импорт	80	45
Экспорт	-	100-110

3. Емкость российского рынка грузоперевозок опасных грузов всеми видами транспорта составляет около **420 млн тонн (т.е. 340 + 80)**.

4. Согласно имеющимся данным, в общей совокупности перевозок (внутрироссийских и международных) оценочный объем **только** нефтепродуктов составляет порядка **285 млн тонн (т.е. 240 + 45)**.

Специфика грузоперевозок накладывает некоторое ограничение на расчет емкости рынка: доля экспорта из суммарного объема производства и импорта не исключается (как в традиционной формуле расчета), поскольку экспортируемая продукция также попадает под функцию грузоперевозки.



ПРИМЕР ОЦЕНКИ ЕМКОСТИ РЫНКА ПЕРЕВОЗКИ ОПАСНЫХ ГРУЗОВ. ПЕСТИЦИДЫ

Область	Доля, %	Ориентировочное потребление пестицидов, т
Центральный федеральный округ – 10 600 т		
Воронежская обл.	22	2 300
Тамбовская обл.	14	1 500
Курская обл.	12	1 300
Липецкая обл.	10	1 000
Прочие		4 500
Приволжский федеральный округ – 17 600 т		
Оренбургская обл.	21	4 000
Саратовская обл.	21	3 800
Республика Башкортостан	13	2 400
Республика Татарстан	11	2 000
Прочие		5 400
Южный федеральный округ – 15 400 т		
Ростовская обл.	30	4 600
Краснодарский край	21	3 300
Волгоградская обл.	21	3 200
Ставропольский край	19	3 000
Прочие		1 300
Сибирский федеральный округ – 12 600 т		
Алтайский край	39	4 900
Омская обл.	20	2 500
Новосибирская обл.	16	2 000
Прочие		3 200



ОСНОВНЫЕ ЭТАПЫ МАРКЕТИНГОВЫХ ИССЛЕДОВАНИЙ ПРИ РАЗРАБОТКЕ ЛОГИСТИЧЕСКОГО ПРОЕКТА

На практике маркетинговые исследования как первый этап реализации регионального логистического проекта включают:

1. Расширенный анализ схемы обеспечения материально-техническими ресурсами (логистической схемы) рассматриваемого региона:

- объемы и изменение потребности;
- объемы и изменение грузопотоков по маршрутам, видам транспорта и перевалочным пунктам;
- сроки реализации инвестиционных промышленных и инфраструктурных проектов в регионе и объемы предполагаемых инвестиций.

2. Анализ тенденций и сценариев развития рынка, ключевые факторы неопределенности.

3. Расчет и анализ экономических параметров логистической деятельности (тарифы, требуемые инвестиции, эффективность деятельности).



ОСНОВНЫЕ ЭТАПЫ МАРКЕТИНГОВЫХ ИССЛЕДОВАНИЙ ПРИ РАЗРАБОТКЕ ЛОГИСТИЧЕСКОГО ПРОЕКТА

4. Анализ конкурентной среды.

4.1. Анализ рынка транспортно-логистических услуг по видам деятельности и специализации (хранение и перевалка грузов, грузоперевозки по видам транспорта, закупочная деятельность):

- основные участники;
- тенденции;
- проекты (реализуемые и планируемые).

4.2. Анализ основных субъектов существующей логистической инфраструктуры по видам деятельности и специализации:

- доля на рынке;
- объемы деятельности;
- эффективность деятельности;
- перспективы развития;
- инвестиционная привлекательность;
- собственники и оценка перспектив приобретения бизнеса.

Выявленные маркетинговые параметры (в количественном выражении) служат основой для формирования финансовой модели логистического проекта с учетом рыночных и организационных неопределенностей.



ТРЕБОВАНИЯ БАНКОВ /ИНВЕСТОРОВ К ТЭО

- Каждый банк предъявляет свои требования к ТЭО проектов в соответствии с собственной стратегией в области кредитования или проектного финансирования.
- Но все они построены на основе **Методических рекомендаций по оценке эффективности инвестиционных проектов**, утвержденных Министерством экономики РФ, Министерством финансов РФ, Государственным комитетом РФ по строительной, архитектурной и жилищной политике № ВК 477 от 21.06.1999.



БАЗОВЫЕ РАЗДЕЛЫ ТЭО

Примерный вариант структуры ТЭО логистического проекта

1. Резюме проекта:

- наименование проекта;
- цели проекта;
- инициатор проекта;
- организация управления проектом;
- продукция проекта и рынок сбыта;
- производственная программа;
- место расположения объектов проекта;
- технология и технологическое оборудование;
- график осуществления проекта;
- основные финансово-экономические показатели проекта;
- информация о разработчиках ТЭО.

2. Рыночная ориентация проекта:

- рынок проекта и оценка его состояния;
- описание логистических услуг, их конкурентоспособности;
- преимущества продукции;
- система ценообразования на логистические услуги;
- Продажи логистических услуг.

3. Выбор технологии производства и оборудования:

- обоснование выбора поставщиков;
- описание технологии;
- описание структуры и состава оборудования;
- спецификация оборудования.

4. Место размещения:

- требования к территории;
- ситуационный план;
- инженерная инфраструктура;
- климатические и инженерно-геологические условия.

5. Мощность оборудования и производственная программа проекта:

- обоснование выбора мощности оборудования;
- производственная программа.

6. Потребность в сырье и материалах:

- номенклатура и технические требования к сырью и материалам;
- цены на сырье и материалы;
- расчет потребности в сырье и материалах по годам;
- транспортная схема поставок сырья и материалов;
- потребность в сырье и материалах.



БАЗОВЫЕ РАЗДЕЛЫ ТЭО

7. Потребность в кадрах и их обучение.

8. Организация строительства и график осуществления проекта.

9. Экологическая оценка и природоохранные мероприятия.

10. Взаимодействие с местными властями и общественностью.

11. Управление проектом:

- общая концепция проекта;
- управление на стадии подготовки;
- управление проектом на стадии реализации;
- управление проектом на стадии эксплуатации.

12. Затраты на подготовку проекта:

- прединвестиционные расходы;
- затраты на разработку рабочего проекта;
- согласование и экспертиза рабочего проекта;
- представительские расходы;
- административные затраты.

13. Капитальные вложения по проекту.

14. Расчет текущих издержек:

- затраты на закупку сырья;
- обслуживание автотранспорта;
- содержание зданий, сооружений и оборудования;
- арендные платежи за землю;
- коммунальные платежи;
- заработная плата обслуживающего персонала;
- хозяйственные расходы;
- расходы по страхованию;
- прочие расходы.

15. Налоговое окружение проекта.

16. Финансирование проекта:

- источники и структура финансирования проекта;
- расчет финансовых издержек;
- схема и организация финансирования.

17. Оценка рисков и мероприятия по их ограничению.

18. Финансово-экономическая оценка проекта.



ОСНОВНЫЕ ПОКАЗАТЕЛИ ЭФФЕКТИВНОСТИ ТЭО

Показатель	Норматив	Комментарий
Чистая приведенная стоимость (NPV)	≥ 0	Характеризует абсолютную величину суммарного эффекта, достигаемого при осуществлении проекта, пересчитанного на момент принятия решения при условии, что ставка дисконтирования отражает стоимость капитала.
Дисконтированный срок окупаемости (PBP)	Нет	Срок окупаемости проекта с учетом стоимости денег во времени.
Внутренняя норма рентабельности (IRR)	\geq ставки дисконтирования	Ставка дисконтирования, при которой проект безубыточен, т.е. суммарные приведенные денежные потоки (NPV) равны нулю. При этом предприятию одинаково эффективно инвестировать свой капитал под IRR процентов в какие-либо финансовые инструменты или произвести реальные инвестиции.
Индекс доходности инвестиций (PI)	> 1	Помогает определить не абсолютную, а относительную характеристику эффективности инвестиций. Отвечает на вопрос: каков уровень генерируемых проектом доходов, получаемых на одну единицу капитальных вложений.



ДОПОЛНИТЕЛЬНЫЕ ПОКАЗАТЕЛИ ЭФФЕКТИВНОСТИ ТЭО

- **Показатели кэш-фло** (в том числе анализ выручки, анализ движения средств по кредитам, анализ свободных денежных потоков до обслуживания долга (CFADS), отслеживание страхового запаса свободных денежных средств на конец каждого периода).
 - **Динамика и структура прибыли** по отчету о прибылях и убытках (в том числе EBIT, EBITDA).
 - **Показатели по обеспечению кредитов** (в том числе коэффициент покрытия долга, долг/EBITDA, EBIT/проценты).
 - **Показатели финансовой состоятельности** (рентабельности, ликвидности и т.д.).
 - **Показатели безубыточности** (выручка в точке безубыточности, уровень безопасности) и т.д.
- + **Анализ чувствительности показателей** проекта к изменению основных параметров (например, насколько уменьшится NPV при уменьшении цен на 10% и т.д.).

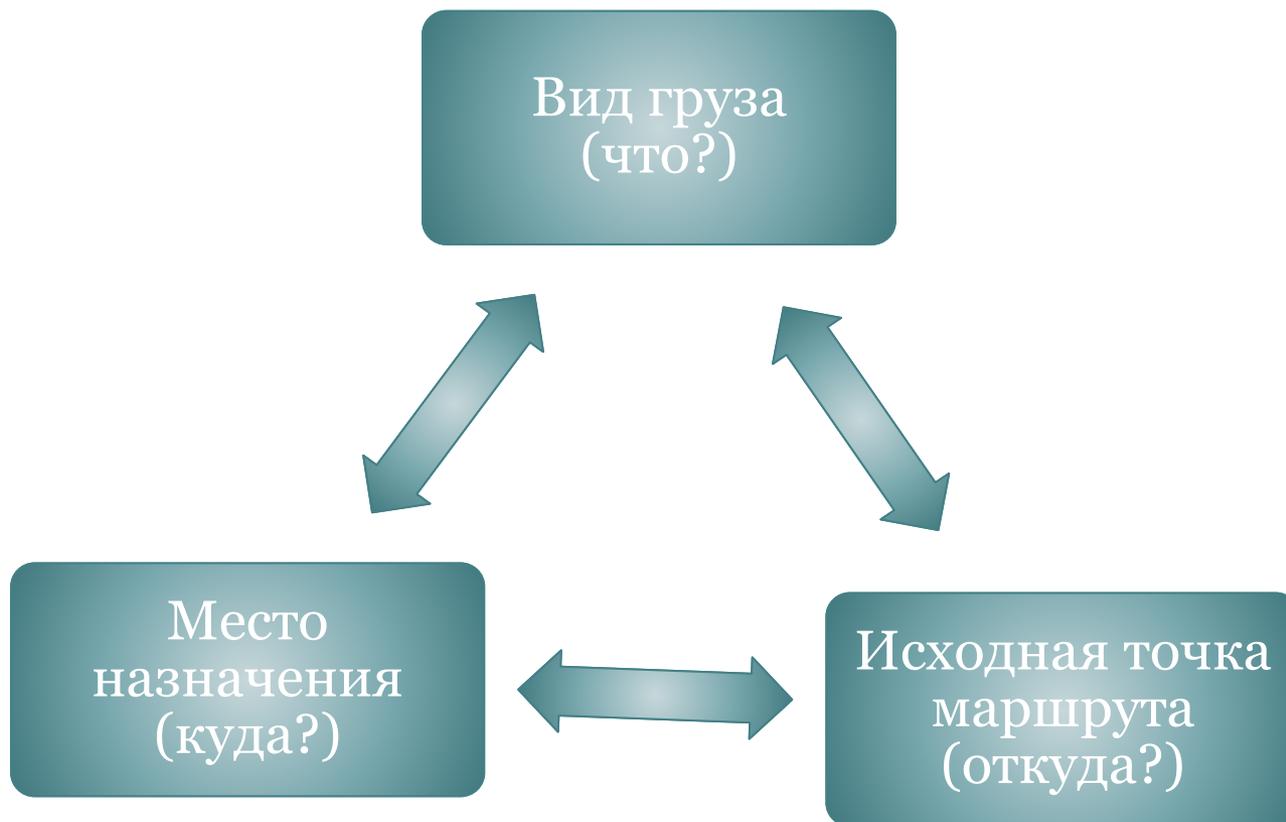


ОСНОВНЫЕ УЧАСТНИКИ ФОРМИРОВАНИЯ ФИНАНСОВОЙ МОДЕЛИ ЛОГИСТИЧЕСКОГО ПРОЕКТА





ФАКТОРЫ, ВЛИЯЮЩИЕ НА СТРУКТУРУ АССОРТИМЕНТА ЛОГИСТИЧЕСКИХ УСЛУГ (на примере услуг по перевозке опасных грузов)





СПРОС НА ПЕРЕВОЗКИ ОПАСНЫХ ГРУЗОВ С УЧЕТОМ ДИНАМИКИ РЫНКА И СЕЗОННОСТИ, тонн

946	947	Сегменты по ФО	Спрос по кварталам с учетом динамики рынка и сезонности, т									
			2010			2011					1 кв./2012	2 кв./2012
			3 кв./2010	4 кв./2010	итого	1 кв./2011	2 кв./2011	3 кв./2011	4 кв./2011	итого		
2010	2010		2011	2011	2011	2011		2012	2012			
951		Пестициды	492,76	87,99	580,75	1 040,16	1 362,96	1 004,29	179,34	3 586,75	1 606,14	2 104,59
952		Москва и Мос	454,97	81,24	536,21	960,38	1 258,43	927,26	165,58	3 311,65	1 454,03	1 905,28
953		Москва и Мос	45,50	8,12	53,62	96,04	125,84	92,73	16,58	331,17	145,40	190,53
954		ПФО	181,99	32,50	214,48	384,15	503,37	370,90	66,23	1 324,66	581,61	762,11
955		СЗФО	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
956		СФО	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
957		УФО	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
958		ЦФО	45,50	8,12	53,62	96,04	125,84	92,73	16,58	331,17	145,40	190,53
959		ЮФО	181,99	32,50	214,48	384,15	503,37	370,90	66,23	1 324,66	581,61	762,11
960		ПФО	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
968		СЗФО	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
978		СФО	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
984		УФО	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
992		ЦФО	37,79	6,75	44,54	79,78	104,54	77,03	13,75	275,10	120,79	158,27
993		Москва и Мос	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
994		ПФО	7,56	1,35	8,91	15,96	20,91	15,41	2,75	55,02	24,16	31,65
995		СЗФО	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
996		СФО	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
997		УФО	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
998		ЦФО	15,12	2,70	17,82	31,91	41,81	30,81	5,50	110,04	48,31	63,31
999		ЮФО	15,12	2,70	17,82	31,91	41,81	30,81	5,50	110,04	48,31	63,31
1000		ЮФО	-	-	-	-	-	-	-	-	31,32	41,04
1008		Пиротехниче	41,78	142,94	184,72	47,20	28,32	89,68	306,81	472,01	72,67	43,60
1009		Москва и Мос	41,78	142,94	184,72	46,12	27,67	87,62	299,75	461,16	70,46	42,27

СПРОС НА ПЕРЕВОЗКИ ОПАСНЫХ ГРУЗОВ С УЧЕТОМ ДИНАМИКИ РЫНКА И СЕЗОННОСТИ ПО ВИДАМ ТРАНСПОРТА, Т-км

3208	3207	Сегменты по ФО	Спрос по кварталам с учетом динамики рынка и сезонности по видам транспорта, т*км									
			2010			2011					2012	
			3 кв./2010	4 кв./2010	итого	1 кв./2011	2 кв./2011	3 кв./2011	4 кв./2011	итого	1 кв./2012	2 кв./2012
3210	Пестициды	1 003 744,81	179 240,15	1 182 984,96	2 118 789,22	2 776 344,49	2 045 727,52	365 308,49	7 306 169,72	3 255 179,68	4 265 407,86	3 142 932,11
3211	Москва и Мос	937 227,90	167 362,13	1 104 590,03	1 978 379,71	2 592 359,62	1 910 159,72	341 099,95	6 821 999,00	2 995 303,86	3 924 880,92	2 892 017,52
3212	0,5	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
3213	1	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
3214	3,5	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
3215	5	135 830,13	24 255,38	160 085,51	286 721,70	375 704,29	276 834,74	49 434,78	988 695,51	434 102,01	568 823,32	419 132,97
3216	10	108 684,10	19 404,30	128 088,41	229 377,36	300 563,43	221 467,79	39 547,82	790 956,41	347 281,61	455 058,66	335 306,38
3217	10 КМУ	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
3218	14	149 413,14	26 680,92	176 094,06	315 393,87	413 274,72	304 518,22	54 378,25	1 087 565,06	477 512,21	625 705,65	461 046,27
3219	14 КМУ	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
3220	20	543 320,52	97 021,52	640 342,04	1 146 886,79	1 502 817,17	1 107 338,97	197 739,10	3 954 782,03	1 736 408,03	2 275 293,29	1 676 531,90
3221	20 (реф.)	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
3222	20 (тягач)	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
3223	ПФО	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
3235	СЗФО	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
3247	СФО	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
3259	УФО	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
3271	ЦФО	66 516,91	11 878,02	78 394,93	140 409,51	183 984,87	135 567,80	24 208,54	484 170,72	212 582,62	278 558,54	205 252,19
3283	ЮФО	-	-	-	-	-	-	-	-	47 293,20	61 970,40	45 662,40



ПРИМЕР ОТЧЕТА О ПРИБЫЛЯХ И УБЫТКАХ. ОПАСНЫЕ ГРУЗЫ

	A	B	C	D	E	F	G
1	ОТЧЕТ О ПРИБЫЛЯХ И УБЫТКАХ	3 кв./2010	4 кв./2010	1 кв./2011	2 кв./2011	3 кв./2011	4 кв./2011
2	Выручка (без НДС)	9 521 484	9 683 727	26 093 754	30 675 682	28 320 722	27 512 066
3	Себестоимость продукции	4 906 731	4 831 796	13 804 570	16 828 419	15 242 703	14 637 571
4	материалы, комплектующие, товары	3 965 953	3 806 347	10 480 346	13 465 916	11 880 200	11 275 088
5	сдельная оплата труда	940 778	1 025 448	3 324 224	3 362 503	3 362 503	3 362 503
7	ВАЛОВАЯ ПРИБЫЛЬ	4 614 753	4 851 931	12 289 184	13 847 263	13 078 018	12 874 495
8	Налог на имущество	59 843	59 569	168 472	168 206	166 961	165 716
9	Зарплата	268 000	292 120	567 881	1 036 881	1 119 988	1 119 988
10	производственный персонал				150 000	176 580	176 580
11	административный персонал	160 000	174 400	376 704	576 704	612 144	612 144
12	маркетинговый персонал	40 000	43 600	47 088	47 088	47 088	47 088
13	соц. начисления	68 000	74 120	144 089	263 089	284 176	284 176
14	Общие издержки:	286 839	238 251	791 850	756 256	772 475	772 475
15	производственные издержки	254 722	203 243	716 231	589 113	589 113	589 113
16	административные и офисные издержки	32 118	35 008	75 618	167 144	183 362	183 362
17	маркетинговые издержки						
18	прочие расходы						
19	ОПЕРАЦИОННАЯ ПРИБЫЛЬ	4 000 070	4 261 991	10 760 981	11 885 920	11 018 595	10 816 316
20	Амортизация	49 894	49 894	217 870	217 870	226 344	226 344
21	здания и сооружения						
22	оборудование					8 475	8 475
23	транспортные средства	49 894	49 894	217 870	217 870	217 870	217 870
24	оргтехника						
25	прочие ОС						
26	Проценты по кредитам (в рамках лимита)	36 861	33 510	30 159	26 808	23 457	20 106
27	Лизинговые платежи	1 675 500	974 436	949 450	4 933 213	2 669 576	2 598 009
28	ПРИБЫЛЬ ДО НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ	2 237 815	3 204 151	9 563 503	6 708 029	8 099 218	7 971 857
29	Налог на прибыль	447 563	640 830	1 912 701	1 341 606	1 619 844	1 594 371
30	Проценты по кредитам (сверх лимита)	30 159	27 417	24 676	21 934	19 192	16 450
31	ЧИСТАЯ ПРИБЫЛЬ	1 760 093	2 535 904	7 626 127	5 344 490	6 460 182	6 361 036
32							



ПРИМЕР ПОКАЗАТЕЛЕЙ ЭФФЕКТИВНОСТИ ЛОГИСТИЧЕСКОГО ПРОЕКТА (ОПАСНЫЕ ГРУЗЫ)

Показатель	Значение	Норматив
Чистая приведенная стоимость (NPV)	28 млн	≥ 0
Дисконтированный срок окупаемости (PBP)	15 мес	Нет
Внутренняя норма рентабельности (IRR)	140 %	\geq ставки дисконтирования
Индекс доходности инвестиций (PI)	1,91	> 1



ФАКТОРЫ, ВЛИЯЮЩИЕ НА ЭФФЕКТИВНОСТЬ ЛОГИСТИЧЕСКОГО ПРОЕКТА (ОПАСНЫЕ ГРУЗЫ)

- 1. Один из наиболее чувствительных параметров при расчете эффективности грузоперевозок – цена за т-км.**
 - В условиях жесткой конкуренции цена за услуги перевозки наряду с надежностью партнера играет определяющую роль при выборе подрядчика.
 - Цены калькулируются для конкретного рейса и конкретных условий по запросу.
- 2. Вероятность возврата транспорта порожняком практически вдвое увеличивает затраты на перевозки.**
 - Оптимизация транспортной цепочки с целью загрузки транспорта на обратном пути всегда очень желательна, но далеко не всегда возможна.
- 3. Невозможность универсального использования транспорта при перевозке отдельных видов грузов** приводит к усложнению транспортной схемы, простоям транспорта или, наоборот, пиковым нагрузкам в сезон и, следовательно, к увеличению затрат.

Например, автоцистерны, предназначенные для перевозки органического сырья, необходимо промывать на специальных мойках, чтобы иметь возможность перевозить в них другой вид грузов.



ФАКТОРЫ, ВЛИЯЮЩИЕ НА ЭФФЕКТИВНОСТЬ ЛОГИСТИЧЕСКОГО ПРОЕКТА (ОПАСНЫЕ ГРУЗЫ)

4. Предельные значения загрузки транспорта отличаются в зависимости от видов грузов и чаще всего не соответствуют его грузоподъемности.

- В среднем коэффициент загрузки транспорта составляет **85%** от его грузоподъемности по паспорту. Перевозка «*дополнительной пустоты*» увеличивает потребность в транспорте и, следовательно, **увеличивает реальный спрос**.

5. Группа факторов увеличивающая простои:

- необходимость учитывать время простоев транспорта при погрузке/разгрузке;
- дополнительное время на согласования и получение специальных разрешений при перевозке крупногабаритных и отдельных видов опасных грузов;
- плановые простои техники для осуществления технического обслуживания, планово-предупредительных ремонтов, получения документов в ГИБДД и т.д.

6. Необходимость создания планового запаса техники для снижения рисков недопоставок.

- Поскольку перевозки грузов относятся к категории B2B, они впитывают в себя сезонность тех отраслей, которые обслуживают.
- Часто услуги перевозки носят срочный характер. Упустив один заказ из-за нехватки транспорта можно лишиться клиента полностью, так как он будет рассматривать перевозчика как *ненадежного*.



100% Marketing

Благодарим за внимание!

Агентство «МАРКЕТ ГАЙД»

125057, г. Москва, ул. Острякова, д. 8, подъезд 4, помещение 3.

Тел.: (499) 157-5121, 157-9824, 390-8747,

E-mail: info@mg-agency.com

Web: www.mg-agency.com