



ИНФОРМАЦИОННЫЙ БЮЛЛЕТЕНЬ

тел: (495) 518-4427; (495) 765-0223, e-mail: inbox@projectclub.ru, ppclub@inbox.ru
Интернет-сайт: www.projectclub.ru

«КЛУБ ПРОЕКТНОГО ПРОЦЕССА»

№ 001 (030), январь 2013 г.

Уважаемые члены и партнеры Клуба!

Наступил Новый год, а это значит - новые партнеры, новые возможности, новые предложения.

Наш Клуб, как и все предыдущие годы, будет продолжать работать над расширением нашего делового сообщества, а, следовательно, преумножением спектра возможностей, которые будут появляться у Вас – наших Партнеров.

Призываем Вас в Новом году активнее использовать возможности, как самого Клуба, так и его партнеров и прежде всего – системы Торгово-Промышленных палат.

Информируем Вас о новых возможностях и событиях:

1. Инициативы Клуба

НОВЫЙ ГОД - НОВЫЙ ДЕЛОВОЙ ЦИКЛ

Мир продолжают будоражить кризисные явления, многие страны стоят на краю финансовой пропасти, а Россия в это время вступила в ВТО, и многие предприятия уже почувствовали на себе и то, и другое в виде сокращения заказов, снижения выручки, роста валютных, фондовых и других рисков. В такое время одним из возможных решений может стать **выход Вашей компании на новые рынки, ЕЕ продвижение в новые регионы**. А поэтому было бы логичным начинать Новый год и Новый деловой цикл, имея у себя в активе

ПРОГРАММУ РЕГИОНАЛЬНОГО РАЗВИТИЯ КОМПАНИИ

Реализовать такую программу собственными силами, открывая в каждом регионе офисы, крайне дорого и под силу только очень крупным компаниям, располагающим кроме денег еще и кадровым и административным ресурсом. Как известно, пустых рынков давно уже нет, и при выходе новой компании на региональный рынок конкуренты обычно оказывают активное противодействие. Для эффективного осуществления **Программы регионального развития компании** целесообразно опираться на партнеров, уже имеющих региональную сеть, авторитет среди местного бизнеса и власти, офисную и кадровую базу, а также опыт в проведении мероприятий по продвижению компаний на региональных рынках.

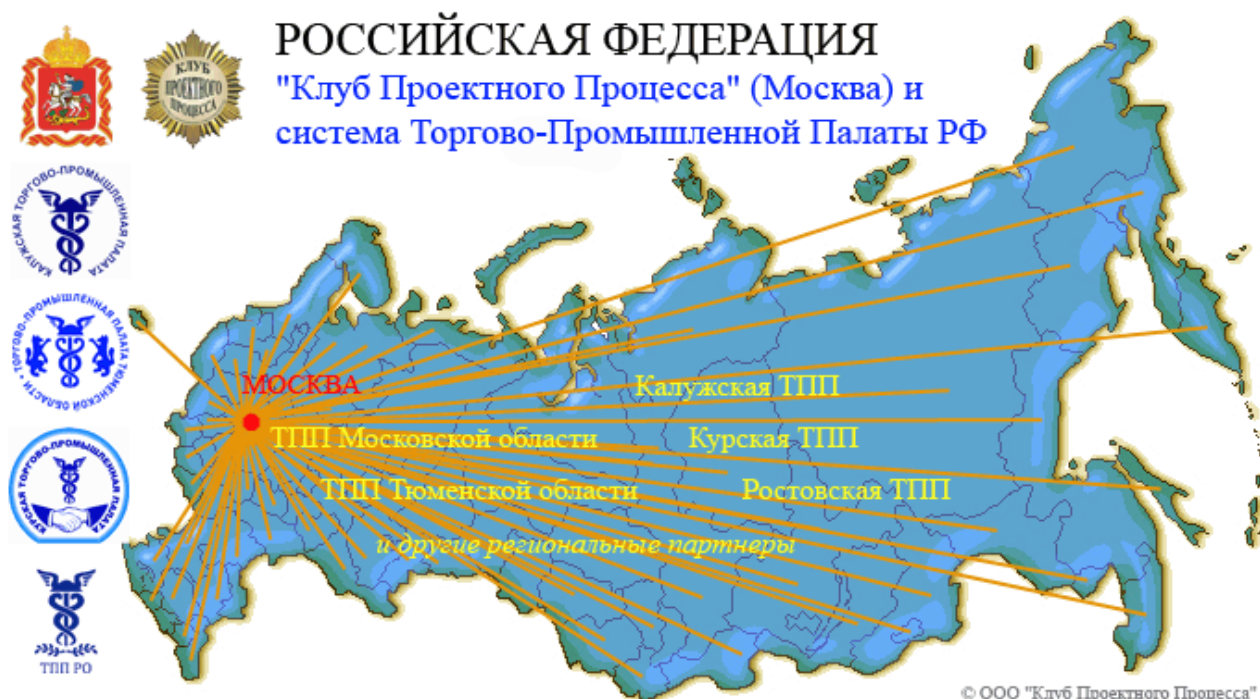
Такой авторитетной площадкой для реализации **Программ регионального развития компаний** должны быть, и являются территориальные **Торгово-Промышленные Палаты (ТПП)**. Система ТПП действует на основании

специального Закона РФ о ТПП и является старейшим и наиболее авторитетным объединением бизнеса в России и включает в себя:

- **174 территориальные Торгово-Промышленные Палаты** (их число больше числа субъектов РФ, поскольку в наиболее активных регионах кроме ТПП региона имеются также ТПП городов и районов. Например, в структуре ТПП Московской области (www.tppmo.ru, партнер Клуба) 27 Муниципальных ТПП).
- **более 200 союзов, ассоциаций** и других объединений предпринимателей **на федеральном** и **500 бизнес-ассоциаций на региональном уровне**, представляющих основные секторы российской экономики;
- около **50 тысяч предприятий и организаций** различных форм собственности.

В системе ТПП РФ - 33 комитета по различным направлениям деятельности и отраслям, и более 1000 комитетов, комиссий, советов и других общественных формирований, созданных территориальными палатами. ТПП РФ содействует работе более 60 российских деловых советов с зарубежными странами. ТПП РФ - член Всемирной федерации торговых палат, Ассоциации торгово-промышленных палат европейских стран (ЕВРОПАЛАТЫ), Совета руководителей ТПП государств-участников СНГ, Конфедерации торгово-промышленных палат стран АТР, других международных и региональных организаций.

"Клуб Проектного Процесса" более 5 лет участвует в работе ТПП в составе Комитета по инвестиционной политике ТПП РФ, и имеет партнерские договорные отношения со многими территориальными ТПП, где действует **Инвестиционный сервис «Единое Проектное Окно»**.



Сегодня "**Клуб Проектного Процесса**" - это операционная система федерального уровня, созданная топ-менеджерами банков для подготовки проектов к финансированию, подбора подрядчиков, организации системы контроля проектов. Клуб объединяет более 140 партнеров - крупнейшие страховые, аудиторские, оценочные, консалтинговые и иные компании - участники проектного процесса, банки, кредитные бюро, международные инвестиционные и деловые клубы и различные типы инвесторов. Клуб оказывает помощь проектам в доведении их инвестиционной привлекательности до уровня, удовлетворяющего требованиям инвесторов, формирует для проектов кредитные синдикаты и инвестиционные пулы, проектные команды и экспертные группы.

Основываясь на изучении опыта реализации региональных программ партнерами Клуба и с учетом тех проблем, которые были выявлены в результате поведенного анализа, экспертами Клуба была разработана **Региональная Программа совместного продвижения товаров/услуг партнеров Клуба Проектного Процесса**.

У большинства людей - потенциальных потребителей товаров и услуг отмечается устойчивая негативная реакция на прямую рекламу. Люди не без основания полагают, что компании приукрашивают свои достоинства и качество своих товаров. Наилучший эффект дает организация разностороннего экспертного исследования:

- во-первых, **проблем, решению которых помогают услуги/товары данной компании,**
- во-вторых, **особенностей этих услуг/товаров среди конкурирующих услуг/товаров.**

Клуб совместно с партнерами, в том числе - Торгово-Промышленными Палатами, ведет широкую и непрерывную публичную деятельность, как на федеральном, так и на региональном уровнях. Представители Клуба выступают докладчиками и модераторами на многих форумах и круглых столах, что в совокупности с разносторонней партнерской структурой Клуба дает Клубу возможность выступать удобной экспертной площадкой для обсуждения и последующего продвижения товаров и услуг своих партнеров.

Предлагаем Вам использовать возможности и технологии Клуба и его партнеров при разработке и реализации Вашей региональной стратегии развития:

- 1. Широкомасштабное продвижение Вашей компании в конкретный регион, используя Программу Клуба в качестве эффективного дополнения к Вашей региональной экономической стратегии***
- 2. Формирование и поддержание имиджа Вашей компании в регионе***
- 3. Использование механизмов и технологий Клуба для существенной экономии затрат при реализации Вашей региональной стратегии, по сравнению с традиционными путями продвижения в регионы***
- 4. Целевой выход на крупных клиентов в регионах для предложения Ваших товаров и услуг***
- 5. Налаживание контактов с администрациями различного уровня (региональные, областные, муниципальные)***

Мы уверены, что сможем более полно использовать для развития Вашей Компании широкие возможности системы Торгово-Промышленных Палат.

2. Совместные мероприятия

Одним из практических элементов и инструментов нашей Программы регионального продвижения являются совместные мероприятия Клуба и региональных ТПП.

Информируем Вас, что **24 января 2013 года** в г. Тюмени состоится **Межрегиональный строительный форум «Безопасное и комфортное жилье: проектирование, качество строительных материалов и работ, источники финансирования»**. Представители Клуба выступают в качестве модераторов инвестиционной части Форума.

Мероприятие является площадкой для обсуждения актуальных проблем качественного строительства и поиска их решений с участием профессиональных строителей, производителей строительных материалов, проектировщиков, представителей бизнеса, общественных организаций, финансовых организаций, руководителей органов законодательной и исполнительной власти. В 2013 году мероприятие проходит под девизом: «Территория качества – территория доверия». Целью форума является создание Рабочей группы с функциями экспертного совета на площадке Торгово-промышленной Палаты Тюменской области для решения задач построения эффективного взаимодействия участников строительной сферы, финансовых организаций и региональных властей.

Мы приглашаем наших партнеров принимать активное участие в подобного рода мероприятиях с тем, чтобы заявить о себе, наладить деловые связи с потенциальными партнерами и установить личные контакты с интересующими вас представителями местных органов власти.

3. Предложения наших партнеров

Мы уже не раз информировали Вас о возможностях партнеров Клуба по продвижению заинтересованных компаний на рынки Восточной Африки. Интерес к этому региону с каждым годом только усиливается и наши партнеры готовы оказать все возможные услуги, чтобы вхождение в этот рынок было комфортным и эффективным.

В качестве новых предложений представляем Вашему вниманию краткое описание нескольких Проектов по недвижимости в Руанде.

1. Строительство торговых комплексов

- a. 3 проекта в столице, 7 проектов в столицах провинций
- b. Примерная стоимость каждого комплекса 45 млн долл
- c. Земля выделена, коммуникации согласованы
- d. Это будут новые проекты – пока крупных торговых комплексов нет, только маленькие магазины
- e. Рядом с комплексами будут автобусные станции (см след проект), три типа автобусов – международные (в Танзанию, Кению, Уганду, Конго, Бурунди), междугородние и местные
- f. Есть предварительная договоренность с банками о готовности выкупить построенные объекты (в случае если стратегия инвестора будет продавать, а не арендовать)
- g. Срок строительства – 1,5-2 года
- h. Доход на вложенные средства не менее 30-35%

2. Строительство автобусных станций – региональных транспортных узлов

- a. Три типа автобусов – международные (в Танзанию, Кению, Уганду, Конго, Бурунди), междугородные и местные
- b. Три уровня - на первом, нижнем уровне местные линии, на втором региональные и междугородные и на третьем международные. Въезд на каждый уровень по эстакаде
- c. Два уровня выше – залы ожидания, залы хранения багажа, торговые павильоны, фудкорт, мини-гостиница
- d. Транспортные комплексы будут расположены в непосредственной близости от торговых комплексов
- e. Есть предварительная договоренность с банками о готовности выкупить построенные объекты (в случае если стратегия инвестора будет продавать, а не арендовать)
- f. Строительство 1-1,5 года
- g. Стоимость каждого комплекса 7,5 млн долл
- h. Доход на вложенные средства не менее 30-35%

3. Строительство жилья

- a. Всего 5 000 квартир
- b. 3000 квартир по 2 спальни, 2 000 квартир 3 спальни
- c. Земля определена, принадлежит государству
- d. Электричество подведено, вода тоже
- e. Канализация и водоподготовка (система замкнутого цикла) должна быть сделана для всего комплекса, но это вынесено в отдельный проект
- f. Полная стоимость строительства 200 млн долл
- g. Себестоимость 1 кв м – 412 долл США
- h. Если инвестор не имеет своей подрядной организации готовой реализовать проект в рамках этой себестоимости, есть предварительная договоренность с рядом международных компаний, которые могут реализовать проект под ключ
- i. Доля инвестора в построенном жилье 70%-75% (переговоры)
- j. Стоимость продажи 380 млн долл
- k. Те выручка инвестора 266-285 млн долл
- l. Таким образом, доходность на вложенные средства для инвестора 33-42,5% (без учета оптимизации за счет привлекаемого банковского финансирования и дополнительной маржи строительства в случае привлечения собственных подрядных организаций)
- m. Есть договоренность с государственным пенсионным фондом о выкупе построенных объектов сразу после сдачи в эксплуатацию. Соответствующее соглашение будет подписано и подтверждено банком
- n. Но при желании инвестор может и сам продавать квартиры
- o. Инвестор может взять весь проект или часть
- p. Минимальный лот – 800 квартир
- q. Срок строительства зависит от технологии, подрядчика и проч, но для каждой фазы не превышает 1 год
- r. Стоимость входа в проект – 5% от стоимости строительства. Может быть в виде доли в проекте (те расчет объемом построенного жилья, 5% от доли инвестора в построенном жилье) или выкуплена на этапе входа в проект - 5% от стоимости строительства.

В случае Вашей заинтересованности, будем рады помочь Вам в установлении прямых контактов.

Удачи в делах!
Дирекция Клуба