|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
|

|  |
| --- |
| Составление экспертного отчета «Экспертная оценка, регулирование рисков, страхование и перестрахование рисков национальных и международных проектов». |
| ОПЫТКвалификация |Навыки| ЗнанияДАЦКОВ ОЛЕГ ЮРЬЕВИЧ , 19 летний опыт работы в области Риск-Менеджмента и Страхования, разработка программ анти-рискового управления. Аналитика, комплексная экспертная оценка инвестиционных проектов в секторах национальной экономики РФ. **Специализация** 1.Стратегическое планирование. Оценка Рисков Макро-Микро уровней. Политические и страновые риски. 2.Системный анализ и оценка проектных рисков в инвестиционных проектах на территории субъектов РФ, СНГ 3.Консалтинг, разработка программ и рекомендаций Риск – Менеджмента по управлению рисками в сфере Малого и Среднего БизнесаобразованиеСтепень | Дата получения | ВУЗЛенинградский Университет Институт Иностранных языков Management & Finance , San Francisco, USA Insurance and Risk Management, London  |

 |

|  |
| --- |
| ЭкспертДАЦКОВ ОЛЕГ ЮРЬЕВИЧНЕЗАВИСИМЫЙ ЭКСПЕРТ МЕЖДУНАРОДНОГО РЫНКА СТРАХОВАНИЯ И  РИСК - МЕНЕДЖМЕНТА Москва, РФ  |
|

|  |  |
| --- | --- |
|  |  |
| OLEGDATSKOV@GMAIL.COM | +7-9265256029 |

Юридический адрес: Москва, Москва Сити, Башня Федерации, Запад, этаж 41. Офис №7 |
| Членство в организацияхRANEPA. Российская Академия Народного Хозяйства и Государственной службы при Президенте РФ. Консультант по международному менеджменту. “ BLOBUS” International Ecological Fund. Эксперт по Стратегическому планированию и развитию.“World Ventures” Эксперт по правовым вопросам деятельности зарубежных компаний и страхованию ответственности. |

 |

 г. Москва « март » 2022 г.

 **Строительство и эксплуатация отеля**

 **остров Самуи, Королевство Таиланд**

 **Паспорт проекта:**

|  |  |
| --- | --- |
| **Название проекта** | **Строительство Отеля на 40 бунгало на острове Самуи (Таиланд)**  |
| **Объем требуемых инвестиций**  |  **5.030.000 долларов США.**  |
| **Срок окупаемости вложений** | **46 месяцев** |
| **Рентабельность** | **180 %** |
| **Инициатор проекта** | **Терешко Дмитрий Владимирович, Заказчик –застройщик. Управляющий отелем.**  |
| **Сфера деятельности:** | **Гостиничный бизнес. Гражданское строительство.**  |
| **Месторасположение бизнеса:** | **О. Самуи, королевство Тайланд**  |

**Аналитика рынка:**

Остров Самуи является самым дорогим курортом Таиланда. Это произошло из-за монополии компании Bangkok Airways на доставку туристов на остров. Дорогая логистика отсекла туристов , которые хотят сэкономить на отдыхе. Соответственно на остров прибывают люди, готовые переплачивать и за все остальное. Из-за этого все услуги, товары в среднем в два раза дороже, чем в Паттайе или Пхукете

Рынок Гостиничного о бизнеса **VIP** на о. Саму, характеризуется недостаточным качественным предложением. Целевой сегмент проекта– **VIP** для потенциальных клиентов из Индии, РФ, Китая. Проект заключается в строительство Отеля, как комплекса бунгало. Привлекательность Проекта заключается рынке услуг VIP , который наиболее стабилен. В ходе реализации, на территории 20 Га проекта предполагается построить 30 вилл в экологически чистом районе острова с комфортными и безопасными условиями проживания. При строительстве домов используется энергоэффективная технология возведения домов, бассейны, ресторан, социальные объеты общего пользования.

Проект предполагает строительство Индивидуальных бунгало с бассейнами разного размера, расположенных на «закатной» стороне острова. Каскадное расположение бунгало на склоне участка позволит иметь вил на океан всем гостям, что позволит увеличить стоимость номеров. Тихий, семейный отдых вдалеке от людей – основная концепция отеля.

Прототипом будущего отеля является уже действующий на острове Самуи отель Sea Valley Hotel & Spa (<https://seavalleyhotelandspa.com/>). Предлагается строительство 40 бунгало с индивидуальными бассейнами, административный корпус с рестораном, баром, спа, спортивным залом, магазином и общим бассейном. Номерной фонд будет разделен на четыре категории:

* Семейный. Для комфортного расположения семьи из 4-5 человек. Размер 5\*12 м, 4 виллы
* Люкс с бассейном. Такой же как семейный, но вторая спальня используется как гостиная. Размер 5\*12 м, 8 вилл
* Вилла с бассейном. Основа номерного фонда. Вилла для комфортного проживания двух человек (плюс маленький ребенок). Размер 5\*8 м, 20 вилл
* Простая вилла. Идентичный предыдущему номер, без индивидуального бассейна. Размер 5\*8 м, 8 вилл

Приблизительные затраты на строительство такого отеля:

Добавленную стоимость создают некоторые подразделения и услуги отеля, такие как ресторан, бар, спа, магазин, экскурсии, логистика

**Миссия проекта** – создание узнаваемого бренда в мире гостиничного бизнеса

Рынок характеризуется ростом спроса на отельные услуги. В данном сегменте рынка предлагается осуществить реализацию проекта, имеющим высокие конкурентные преимущества: Ярусная застройка бунгало с видом на море, современная архитектура, высокая обеспеченность инженерной инфраструктурой, экологическая география расположения, высокое качество номеров с предложением конкурентной цены. Основной Клиент – платежеспособное население стран Индокитая, ЮВА ( Китай, Индия, Таиланд), РФ.

**Цели и задачи Проекта:**

1.Проект включает строительстово инфраструктуры (дороги, газификация, вода, электричество), строительство малоэтажных домов (40 бунгало) под ключ, объекты соцкультбыта. В соответствии с планом застройки этот процесс должен быть выполнен за 12 месяцев.

2.Общая площадь земельного участка 80 соток

3.Жилые дома ( бунгало ) 40 домов

3.этажностью 1 этаж;

4.Площадь домов : 150- 195 м2

5.Благоустроенные дома, водоснабжение от артезианской скважины, парковкой,;

6.Близость Многофункциональных торговых центров.

**Необходимо получение статуса «5 звезд**», а также создание определённого образа гостиницы. Отель должен восприниматься «богато и статусно», т.к. на Самуи находится очень много отелей, одного профиля, но находящихся на разных ценовых категориях как раз из-за недостаточного статуса. Разница в цене при этом может достигать нескольких раз, при одинаковой себестоимости.

А также - реализация номеров минуя агрегаторы типа booking.com. Проблем в том, что агрегаторы за свои услуги берут 15-23 % от суммы. Данную проблему может решить поиск и организация прямых бронирований посредством социальных сетей.

**Экономические показатели проекта**

При достижении расчётных цифр по заполняемости номерного фонда, ценовой политики, реализации дополнительных услуг, эффективность проекта составит порядка 180-200% от уровня затрат**.**

* Земельный участок, 80 соток - **2,300,000** ([https://en.swsamuiproperties.com/for-sale/land/4-3- HYPERLINK "https://en.swsamuiproperties.com/for-sale/land/4-3-rai-beachfront-land-for-sale-in-taling-ngam/"r HYPERLINK "https://en.swsamuiproperties.com/for-sale/land/4-3-rai-beachfront-land-for-sale-in-taling-ngam/"ai-beachfront-land-for-sale-in-taling-ngam/](https://en.swsamuiproperties.com/for-sale/land/4-3-rai-beachfront-land-for-sale-in-taling-ngam/) пример участка)
* Строительство 28 вилл размером 5\*8 м - 1120 кв.м. \* 500 $/кв.м - **560,000$**
* Строительство 12 вилл размером 5\*12 м - 720 кв.м. \* 500 $/кв.м - **360,000 $**
* Строительство 32 бассейнов размером 5\*3 м \* 5,000 $/шт - **160,000 $**
* Строительство общего бассейна размером 20\*6 м - **70,000 $**
* Строительство основного корпуса, состоящего из группы строений, включающего: ресепшн, офис, магазин, бар, ресторан, спа, фитнес, туалеты, кухню,
* технические помещения общей площадью 500 кв.м. - **240,000 $**
* Ландшафтный дизайн, озеленение - **150,000 $**
* Монтаж, подключение коммуникаций - **150,000 $**
* Вся гостичная утварь (автомобили (4 шт), гидроскутер (2 шт), мотоскутера (6 шт),спортивный инвентарь, мебель,
* электротехника, постельное белье и т.п.) - **1,000,000 $**

**\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_**

**Итого: 5,030,000 $**

Выручка по году (при загруженности 90%), в долларах США

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Номер  | Низкий сезон (152 дней)  | Высокий сезон (182 дней)  | Топовый сезон (31 дней)  |
| Семейный (4 шт)  | 260 $/сутки  | 400 $/сутки  | 520 $/сутки  |
| Люкс (8 шт)  | 220 $/сутки  | 300 $/сутки  | 380 $/сутки  |
| Вилла с бассейном (20 шт)  | 170 $/сутки  | 235 $/сутки  | 300 $/сутки  |
| Обычная вилла (8 шт)  | 120 $/сутки  | 170 $/сутки  | 220 $/сутки  |
|   | 980,000 $  | 1,650,000 $  |  **360,000 $** |

Итого: ~ **3,000,000 $/год**

Выручка от предоставления прочих услуг (ресторан/бар, прокат, спа,  магазин, экскурсии и т.п.) составляет порядка 25 % от выручки от номерного фонда, что равняется **750,000 $/год**

Итого выручка **3,750,000 $/год**

Расходы на операционную деятельность (от выручки):

* Фонд оплаты труда (включая соц- налоги 10 %) : **375,000 $**
* Коммунальные (вода, электричество, мусор, телефония...) - 10 % - **375,000 $**
* Закуп расходных, строительных материалов, продуктов питания, средств для уборки и т.п. - 10 % - **375,000 $**
* Налоги, услуги отельных агрегаторов - 25-30 % - **825,000 $** (данную статью расходов можно законно оптимизировать до 15-20 %)
* Непредвиденные расходы - **100,000 $**

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

Итого:  **2,050,000 $/год**

**Преимущества проекта**:

1. Месторасположение – Остров Самут, береговая линия :
* Незначительная удаленность от черты города и расположение в экологически чистой зоне
* живописный вид на море ;
* направление розы ветров обеспечивает экологическую чистоту воздуха;
* наличие социальной инфраструктуры ;

2. Масштаб рынка: РФ, ЮВА, ИНДОКИТАЙ .

**3.** Оригинальный девелоперский подход к Заказчику :

Заказ объекта строительства на основе выбора ОРИГИНАЛОВ КОТТЕДЖЕЙ ШОУ РУМ

1. **Земельный участок- в собственности.**
2. Наличие необходимых коммуникаций (газ, электричество, водоснабжение), что дополнительно делает их привлекательными для реализации проекта.
3. Территория Отеля закрыта для посторонних, и надежно охраняться.
4. Строительной группой разработана технология строительства позволяющая:

а) существенно снизить себестоимость по сравнению с общепринятыми (традиционными) технологиями строительства.

 б) вести работы «конвейерным» способом, что, в свою очередь, позволяет четко координировать работу и жестко соблюдать график застройки объекта.

7). Проект планировки земельного участка предполагающий поэтапную застройку земельного участка коттеджами этажностью 2 этажа.,

8). Отработаны и согласованы вопросы подключения коммуникаций, получены технические условия на подключение.

10). Экономическая эффективность проекта
11). Ген-подряд , осуществляемый опытным Ген-подрядчиком.

12) . Применение современных технологий строительства: - -

13.Повышение доходности за счет оптимизации расходов .
14.Подтвержденный спрос на данный вид объектов.
15.Гибкая финансово – ценовая политика.

**Календарь выполнения Проекта**

1. Прокладка подводящего газопровода к территории Отеля (в соотвествии с проектной документацией).

2. Укладка водопроводных труб по кварталам с последующей подводкой на каждый участок с бунгало. Одновременно необходимо проводить работы по бурению водоподающих скважин, с установкой фильтров и резервуара накопления питьевой воды.

3. Изготовление домокомплектов на производстве с последующей сборкой домов на строительных площадках.

4. Организация охраны въезда в коттеджный поселок с последующей установкой забора по всему периметру поселка.

5. Провести работы по устройству дорог и тротуаров с последующей укладкой асфальтного покрытия.

Указанные работы выполняются одновременно и параллельно друг другу.

Общепринятые строительные правила застройки.

1. Подготовка рабочего проекта.

2. Инженерное обеспечение в начале строительства.

3. Строительство домов.

4. Инженерное обеспечение в конце строительства.

5. Благоустройство территории, строительство дорог и автостоянки.

6. Заключительная фаза ввода всех построенных объектов в эксплуатацию.

Основными организационными процессами при развитии коттеджного поселка являются:

1 Этап. Преддоговорная работа и заключение договоров на материалы и услуги.

2 Этап. Планирование производства строительства (план-график общестроительных работ).

3 Этап. Закупки, комплектация и доставка (материалов, домокомплектов).

4 Этап. Выполнение работ (строительство, монтаж, благоустройство и т.д. в соответствии с планом выполнения работ).

**Залог:**

Внесенные проектные изыскания, индекс собственности и Корпоративного ресурса, как актива Ресурсы вложенных инвестиций: основные средства, земельный участок, на котором расположен Отель , помещения 40 бунгало.

**Рынок продаж**

Данный проект ориентирован на гостей из России. Поскольку в ближайшие несколько лет туризм в Европе для наших соотечественников скорее всего будет закрыт, то поиск новых направлений в отдыхе является закономерным. Наибольшей проблемой туристов из РФ является незнание других иностранных языков, что сковывает получение полного спектра услуг. Наш отель сможет предоставить клиентам ощущение “нахождения дома, в Крыму или Краснодарском крае”

Бренд Отеля будет выведен на рынок. Для усиления позиций бренда и повышения его узнаваемости проводится ряд мероприятий по продвижению бренда по описанным выше каналам ЮВА, Таиланде, РФ, Индии Китае Целевым сегментом являются люди со средним и высоким доходом. Как правило, это люди в возрасте от 25 до 55-60 лет, менеджеры среднего звена, собственники бизнеса.

Суть стратегии охвата целевого рынка

Агрессивное вхождение на рынок планируется через 6 месяцев после стартовой точки проекта, с крупномасштабной всеобъемлющей рекламной компании направленной на **все** слои населения, с поддержкой банковским сектором (в том числе ипотечного кредитования). На настоящий момент Инициатором Проекта достигнуты договоренности и налажены партнерские взаимоотношения с потенциальными покупателями.

**Конкуренция**

Conrad. Intercontinental. Сильной стороной является опыт работы в сфере предоставления дорогих, туристических услуг. Они знают пожелания гостей, их качественные и количественные показатели. Слабой стороной является отсутствие сопровождения гостей за территорией отеля. Проведя десятки бесед с гостями осознаю насколько важно для гостей (особенно не владеющих иностранными языками) помощь в организации досуга. Попытки разобраться отнимают большое количество времени и денег, что оставляет негативный осадок. Решение этой проблемы - ключевой фактор успеха, помимо предоставления услуг высочайшего уровня в стенах отеля.

**Реклама:**

Каналы продвижения.

1. Интернет. Instagram, в Контакте, Facebook..
2. .Работа с туристическими агентствами. Агрегаторы (booking.com, agoda, trivago…)

 3. Партнерские программы.

5. Телевидение.

6. Презентации, выставки.

7. Буклеты, сувенирная продукция.

8. Наружная реклама.

9. Экскурсии.

10. Общественно-полезные мероприятия и др.

Маркетинговые коммуникации коттеджного поселка «Большекулачье».

1. Реклама.

2. Стимулирование сбыта.

3. Связи с общественностью.

4. Прямой маркетинг.

5. Личная продажа.

6. Стимулирования продаж с помощью программ лояльности.

7. Оформительские средства для мест продажи.

8. Промо-материалы.

9. Специальные брендированные сувениры.

10. Спонсорство тематических мероприятий.

**Менеджмент**:

**Терешко Дмитрий Владимирович, Заказчик –застройщик. Управляющий отелем.** Имеет опыт управленческой деятельности в предприятиях сельского хозяйства, производства и экспорта пиломатериалов и твёрдого топлива, транспортных компаниях и предприятиях сферы гостеприимства. Такой широкий перечень направлений обусловлен поиском той сферы, с которой хотелось бы связаться свое профессиональное будущее. Также, опыт каждой сферы даёт более широкое представление о всех процессах происходящих как внутри, так и снаружи, предприятия.

Также имею опыт работы заместителем главного бухгалтера Фонда развития Республики Коми, что помогает смотреть (и анализировать) на деятельность компании через цифры. Опыт работы с руководством региональной власти и профильными министерствами.

Также имею опыт вывода из затяжного кризиса многопрофильного агропредприятия расположенного на крайнем севере. Опыт создания собственного бизнеса, который вырос до монополии в рамках городского округа.

**Общая штатная численность не будет превышать 50 человек,** то необходимости в распределении управленческих функций между несколькими людьми (или отделами) отсутствует. Все процессы в отеле контролирует управляющий. Оперативным управляющим является менеджер смены, который решает мелкие вопросы в течении смены - просьбы или жалобы гостей, управление персоналом, контроль исполнения должностных инструкций и регламентов

**Риски проекта:**

1. Стратегические риски (выбранный объект инвестирвоания, экономические ограничения, санкции, )
2. Легитимность деятельности.
3. Политические ( Производство на территории другого государства )
4. Финансовые ( расчет с покупателями, возврат заемных средств и процентов по займу, Задержка финансирования, частичная оплата проекта со стороны Инвестора)
5. Риски СМР
6. Титул собственности
7. Конъюнктура рынка услуг. Возможное падение спроса на рынке загородной недвижимости может нанести урон проекту, а именно увеличить время реализации проекта (продажи домов).
8. Страхование Ответственности (проектирования, ИРД, маркетинга)
9. Имущественные риски
10. Огневые риски
11. Форс -мажор

**Таблица 1: Понимание и осознание Заемщиком степени риска проекта** (0-100 %):

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **Наименование показателя** | **Степень присутствия показателя в проекте (%)** | **Степень осознанности и понимания показателя Заемщиком (%)** |
| Концепция проекта | 100% | 90% |
| Пред-проектное обоснование инвестиций | 70% | 90% |
| Рынок сбыта | 70% | 70% |
| Отношение местных органов власти к проекту | 50% | 100% |
| Эффективность стратегии по достижению целей проекта | **100%** | **20%** |
| Финансово – экономическая жизнеспособность проекта  | 80% | 80% |
| Организационно – технический потенциал проекта  | 100% | 90% |
| Уровень гарантий по возврату кредитных ресурсов проекта | **100%** | **90%** |

**Вывод: Ц**елевой сегмент проекта– VIP. Спрос на гостиничные услуги в данном сегменте продолжает расти га территории Таиланда, как политически и экономически стабильной страны в секторе туризма. Основная идея проекта заключается в завершенном строительстве 40 бунгало. При расчетной эффективности бизнеса, в расчет принималась объективная ситуация по спросу рынка, экономические показатели рентабельности составляют 180 %.

Залоговый актив: внесенные проектные изыскания, индекс собственности и Корпоративного ресурса, как актива.

 Эффективность стратегии достижения целей 100%. Финансово-экономическая эффективность составляет 80%. ( ввиду возможных финансовых рисков остановки процесса финансирования) Уровень Орг-подготовки : 90% (отсутствие ИРД, «земельного» Договора, проекта Профессиональный бизнес план с детальной экспликацией рисков на всех уровнях Проекта.

Представлена детальная схема Продвижения проекта, рекламные мероприятия. Самый главный риск- политический- возможность и легитимность экспорта капитала в Таиланд, возможность управления финансовыми вложениями за рубежом. …), Уровень гарантий - 20% ( возможные экономические и политические риски в период 2022-….. гг.).

**Таблица  2.**

**Вероятные риски проекта.  Показатели коэффициента композитного риска**

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **Зоны рисков проекта** | **Наличие рисков в проекте****Шкала****100     баллов** | **Категории****рисков** | **Вероятность наступления рисков в проекте**   | **Коэффициент****Композитного****Риска****(Кр)**  | **Мероприятия** **по** **минимизации** **и регулированию****рисков** |
| **I.Политические риски.** | **5** | **Не регулируемые** **Не страхуемые****Критичные.**  | **10** | **2** | **Аналитика ситуации****Прогнозирование событий**  |
| **II.Стадия «Предпроект».**  | **25** | **Регулированные** **Критичные****Страхуемые**  | **25** | **1** | Аналитика.Анти-рисковые.  мероприятия. Страхование |
| Стратегия рынка  |   |   |   |   |   |
| Маркетинг и рынок сбыта услуг. Договоры аренды.  |   |   |   |   |   |
| Бизнес-план ( финансовый план). |   |   |   |   |   |
| Юридическая основа сделки.   Менеджмент . |   |   |   |   |   |
| **III. Операционные риски развития Проекта первого года.** | **40** | **Регулированные** **Прогнозируемые****Критичные****Страхуемые**  | **30** | **0.75** | Плановые Анти-рисковые мероприятия. Страхование |
| Строительные работы |   |   |   |   |   |
| Юридически-законодательная база деятельности |   |   |   |   |   |
| Объем запланированного производства. Конъюнктура.  |   |   |   |   |   |
| Менеджмент ( кадры) |   |   |   |   |   |
| Финансовые риски |   |   |   |   |   |
| Форс-мажор, стихийные бедствия |   |   |   |   |   |
| **IV.   Социальные риски** | **5** | **Регулируемые****Некритичные****Прогнозируемые****Страхуемые**  | **4** | **0.8** | Плановые Анти-рисковые мероприятия.   |
| Юридические и законодательные |   |   |   |   |   |
| **V.  Операционные риски действующего предприятия.** | **20** | **Регулируемые****Критичные****Тотальные****Страхуемые**  | **15** | **0.75** | Плановые Анти-рисковые мероприятия. Страхование |
| Здание  |   |   |   |   |   |
| Конъюнктура |   |   |   |   |   |
| Менеджмент ( кадры) |   |   |   |   |   |
| Объем запланированных   продаж. |   |   |   |   |   |
| Альтернативность бизнеса, развитие |   |   |   |   |   |
| Финансовые риски |   |   |   |   |   |
| Форс-мажор, стихийные бедствия |   |   |   |   |   |
| **Коэффициент** **композитногориска (ККР)** |   |   |   | **5.7** |   |

**Экспликация показателей  вероятности риска проекта по «зонам риска»:**

**I.  Политический риск.**

Основной риск заключается в возможном ужесточении государственного регулирования сферы деятельности, введение новых

правил сертификации, а также возможной инфляции.

**Таблица 3**

**Показатели  страховых ставок зоны «Политических  рисков» .**

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| **Зоны рисков проекта** | **Риски в проекте****(баллы)** | **Категория  рисков** | **Вид** **страховых рисков** | **Индикативные Тарифные ставки** |
| **1 Изменение законодательства Таиданда** | **0.1** | **Не регулированные****Прогнозируемые****Не страхуемые** | Страхование отсутствует |   |
| **2 возможность и легитимность вывода финансовых средств из РФ.** | **8.0** | **Критичные, Тотальные**  | Страхование отсутствует |   |
| **3. Разрешение на вывоз капитала из РФ.**  | **1.7** | **Не критичные**  | Фин. риск неполучения прибыли  | **1.5 -2.2%** |

**Вывод:**  Вероятное наступление риска и композитный коэффициент составляет КР =2 (сверх высокий).  Возможность экспорта финансов в страны АТР из РФ в период 2022. Ввиду введенных международных санкций.

**II.      Пред-проект**

**Стратегический  риск.**

Выбор стратегии развития и ниши рынка. Эффективность  выбранной стратегии.

Возможность получения правового статуса деятельности, получение лицензий ( если требуется).

Правильное формирование целевого финансирования направлений бизнеса и статей расходов, менеджмент

**Маркетинговый**

Риск неадекватности маркетинговой и ценовой политики,  Конъюнктурные риски. Ответственность за качество и своевременность

 изменения ценовой политики.

 **Бизнес-план**

Квалифицированная подготовка БП как основного планового рабочего инструмента проекта. Ошибочность экономических и финансовых расчетов, ошибки экономических показателей и кэш-флоу как следствие – убытки, удорожание проекта.

Срыв сроков возврата  кредита.

**Таблица 4**

**Показатели  страховых ставок зоны «Пред-проект» .**

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
|  **Зоны рисков проекта** | **Риски в проекте**  | **Категория  рисков**   | **Вид** **страховых рисков**  | **Индикативные Тарифные  ставки**  |
| **II.  «Пред проект».**  | **25** |   |   |   |
| Стратегия развития. Бизнес-план.  Коррекция Архитектуры и функционала объекта. | **3** | **Регулированные** **Страхуемые****Некритичные**  |  Страхование ответственности разработчиков проекта. | **0.02 – 0.9%**   |
|  Разработка и согласование Строительства объекта- 40 бунгало.  | **3** | **Регулированные** **Страхуемые****Критичные** | Страхование ответственности разработчиков проекта   | **0.02 -0.9%** |
| Оформление Покупки земельного участка и оформление собственности  | **4** | **Регулированные** **Страхуемые****критичные** | .Страхование титула | **0.1-1.2%** |
| Разрешительно-согласовательные работы.  | **4** | **Регулированные** **Прогнозируемые Страхуемые****критичные**  |  Страхование ответственности разработчиков проектаИмущественные риски  | **0.02-0.9%****0.3 -1.2%**  |
| Организация финансирования. Финансовый риск Получение инвестиций в нужном объеме.Оплата за работы по проекту, оплата за покупку земельного участка | **8** | **Регулированные** **Прогнозируемые Страхуемые****Тотальные**  | Финансовые риски невозврата, потери, мошенничества | **0.5-1.2%** |
| Кадры. Менеджмент | **3** | **Регулированные** **Страхуемые** **некритичные**  | Страхование ответственности (менеджеров, дирекции  | **0.02-0.9%**  |

**Вывод:** проект реализуется последовательно в соответствии с международными требованиями строительства, разрешений и лицензирования. Пред - проект осуществляется методично в соответствии с графиком освоения средств и законодательной процедуры.

Строительство предполагает освоение 5 млн. долларов США. Бизнес План должен включать разделы и показатели операционных расходов, прогнозов операционного управления объектом, менеджмент и рыночной конъюнктуры.

Основные риски любой строй - организации: согласование Проекта, и получения разрешений на строительство. Основной риск- получение финансирования и осуществление плановой деятельности. ( 6) Остановка финансирования, задержка инвестирования может привести к тотальным рискам Это основной риск данного этапа. (8 баллов).

 Необходимо страхование  рисков:  СМР, ответственности, страхование титула, финансовые риски.

Вероятное наступление риска и композитный коэффициент составляет **КР = 1 ( средний)**

**III. Операционные риски.**

Данная рисковая зона проекта включает процесс строительных работ объекта, работа с Ген-подрядчиком, организацию системы поставок строй-материалов, организации строй-площадки, расчеты с клиентами.

Одновременно проводятся мероприятия по продаже площадей, Реинвестирование в проект,  расчета с  покупателями .

Важна легитимность деятельности, ее соответствие законодательным ( строительным) нормам ТАЙСКОГО СТРОИТЕЛЬНОГО ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВА. Работа юридического отдела и страхования ответственности.

Важна  организация адекватных  мер по контролю за техникой безопасности, рисками СМТ.

**Таблица 5.**

**Показатели  страховых ставок зоны «Операционные риски» .**

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| **III.  Операционные риски.**  | **30** | **Категория  рисков**   | **Вид** **страховых рисков** | **Индикативные****Тарифные  ставки** |
|  Строительно-монтажные работы, проводимые Ген-подрядчиком | **4** | **Регулированные** **Страхуемые****Некритичные** |     -Риски СМТ-Страхование  имущества  | **0.2-1.2 %****0.01 - 1. 1%**  |
| Менеджмент строительства: Поставка строй-материалов, работа ПТО, инженерно-технические работы. Проведение отделочных работ | **4** | **Регулированные** **Страхуемые****Критичные** | Страхование имущества -Страхование Business interruption Страхование ответственностиРиски СМР | **0.01 -1.1%** **0,5-  1.3 %**   **0,3-0,8%****0,2 -1.2%** |
| Менеджмент, кадры.    | **4** | **Регулированные** **Страхуемые****Критичные** |  Страхование ответственностиСтрахование жизни и здоровья  |   **0,02-0,9%****0.2-1.2.%**  |
| Сроки выполнения строительных работ. | **6** | **Регулированные** **Страхуемые****некритичные**  | -Страхование ответственности    | **0.3- 0.8%**   |
| Конъюнктура рынка | **1** | **Не регулированные** **Страхуемые** | -Страхование ответственности  | **0.02- 0.9%** |
| Финансовые риски. (плановое финансирование) | **6** | **Регулированные** **Страхуемые****Критичные**  | -финансовые риски-Страхование ответственности  | **0.2-2.2%** **0.02- 0.0%**   |
| Юридическое оформление риэлторских услуг  | **5** | **Регулированные** **Страхуемые****некритичные** | Страхование ответственности юристов | **0.3- 0.8%** |
| Противоправные действия третьих лиц | **3** | **Регулированные** **Страхуемые****Критичные****Тотальные**  | Страхование имущества от противоправных действий третьих лиц   | **0,05-1.0%**   |
| Форс-мажор, стихийные бедствия | **1** | **Не регулированные** **Страхуемые****Критичные****Тотальные**  | Страхование  несчастного случая, Страхование от пожараСтрахование от стихийных бедствий | **0.3-1.1.%** **0,1-0,5** **0,1-0,5** |

**Вывод:**Строительные работа на объекте осуществляются Опытным международным Ген-подрядчиком на территории Таиланда.

 в соответствии с техническими требованиями, проектом и Договором Ген-подряда. Менеджмент строительства проводится опытными экспертами и менеджерами в области Проектного финансирования, Девелопмента. Параллельно необходим анализ конъюнктуры рынка, гарантии услуг при выполнением сроков строительства. Проектной группы , менеджмента. Риск некритичен. Актуальны и обязательны риски СМР, техники безопасности, ответственности офиса продаж , финансовые риски.

Обязательное страхование Комплексных СМТ, перерыва производства ( Business interruption).

 Вероятное наступление риска и композитный коэффициент минимален, составляет **КР = 0.75 ( ниже среднего**)

**IV. Социальные риски.**

Социальные риски  включают действия по защите товарного знака, административный ресурс и законодательные аспекты строительного бизнеса,

Социальных аспектов, экологии.

В проекте достаточно уделено вниманию  качеству строительства, защите товарного знака, юридической защите проекта. Риски возможны в разделе «недружеского влияния», попыток остановки деятельности, шантаж, компромат,

**Таблица 6**

       Показатели  страховых ставок зоны «Социальные риски» .

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **IV.Социальные риски** | **4** | **Регулируемые****Некритичные****Страхуемые**  | Риски  | Тариф   |  Мероприятия |
| Юридические и законодательные ( право собственности),  | **3,5** | **Регулируемые****Критичные****Страхуемые**  | Страхование ответственности   | **0.3-1.4%**    | Плановые Анти-рисковые мероприятия. Страхование |
| Отсутствие  Административной поддержки соблюдение требований экологии, транспортной развязки объекта  | **0.5** | **Регулируемые****Критичные****Страхуемые**  | Страхование ответственности перед третьими лицами и за вред окружающей среде | **0,8-2%** | Плановые Анти-рисковые мероприятия. Страхование |

**Вывод**: С учетом концепции и экологической архитектурой зоны Объекта. Социальные риски минимальны. Поддержка со стороны населения, местной Администрации .

Показатель риска составляет  КР =0,8 ( ниже среднего)

   **Таблица 7**

**Показатели рисков действующего предприятия**

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| **III.  Операционные риски.**  | **15** | **Категория  рисков**   | **Вид** **страховых рисков** | **Индикативные****Тарифные  ставки** |
| Функциональная эффективность Объекта.     | **2** | **Регулированные** **Страхуемые** | -Страхование  имущества      | **0,4 -  0.8%**   |
| Техническая поддержка здания и инфраструктурных объектов  | **2** | **Регулированные** **Страхуемые** | -Страхование  имущества.     | **0,4-0.8%** |
| Конъюнктура   рынка, сбыт услуг  | 4 | **Регулированные** **Страхуемые****Критичные**  | -Страхование ответственности | **0.03-0.9.%**  |
| Менеджмент и кадры.  | **1** | **Регулированные** **Страхуемые**  | Страхование жизни и здоровьяСтрахование ответственности  | **1.0-2%**  **0.03-0.9%**  |
| Финансовые риски | **4** | **Регулированные** **Прогнозируемые Страхуемые****Критичные**  | Страхование различных финн. рисков ( кредитных, инфляционных..), | **0.5-1.2%** |
| Недружеские действия третьих лиц ( рейдерство)   Форс-мажор, стихийные бедствия | **2** | **Не регулированные** **Страхуемые****Критичные****Тотальные**  | Страхование  несчастного случая, пожара, стихийных бедствий, противоправных действия третьих лиц | **0.3-1.1.%** |

**Вывод:**

**Риски  невозврата кредита первого  года деятельности.**

Риски первого года связаны, прежде всего, с вопросами земле- устройства, стадии Пред-проект , стадии « П»

 В первый год Заказчик-Застройщик осуществляет основной блок работ ИРД, гарантии планового финансировании Проекта, работа службы Заказчика. Организация земельных работ, начало строительства

Вероятные  риски первого кредитного года представлены в таблице № 1.

 **Таблица   8**

**Вероятные  риски  не возврата кредита первого кредитного года**

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| **Риски первого кредитного года**  | **Степень вероятности****рисков****(10 баллов)** | **Категория    рисков** | **Анти –рисковые****Мероприятия** | **Вид** **страхования** |
| Легитимность  деятельности.        | 2.5 | Критичные Прогнозируемые | Орг – мероприятия,прогнозирование, планирование   | Страхование титула |
| Мошенничество и сговор менеджеров | 0.1 | ПрогнозируемыеНерегулируемые Тотальные | Орг – мероприятияСтрахование   | Страхование ответственности |
| ИРД | 2.0. | ПрогнозируемыеНерегулируемыеСтрахуемыеКритичные  | Орг – мероприятияСтрахование   | Страхование ответственности |
| Право собственности  объекта (включая землю под объект ) | 2,5 | ПрогнозируемыеСтрахуемые Критичные  | Орг – мероприятияСтрахование   | Страхование СМРСтрахование титула |
| Менеджмент | 1 |  Прогнозируемые ДопустимыеКритичные  | Юридические орг – мероприятияСтрахование   | Страхование ответственности  |
| Строй материалы  | 0, 5 | ПрогнозируемыеКритичные,Страхуемые   | Орг – мероприятия  | Страхование товарно-материальных ценностейСтрахование грузов |
| Форс-мажор | 2 | ПрогнозируемыеКритичные,Страхуемые   | Страхование | Страхование от Несчастного случаяСтрахование от стихийных бедствий |
| Финансовые риски:Инфляция, срыв сроков оплаты услуг клиентами | 2.2 | Не критичные | Орг – мероприятия  | Страхование фи-рисков |

**Заключение :**

 Целевой сегмент проекта– **VIP** для потенциальных клиентов из Индии, РФ, Китая. Проект заключается в строительство комплекса бунгало с последующим использованием в качестве гостиничных номеров. Тем более, что рынок VIP жилья сейчас наиболее стабилен. Проект предполагает, по сути, завершение начатого и развитого строительства, проводки инженерных коммуникаций и создание инфраструктуры на территории коттеджного поселка.

* **Стоимость проекта: 5 030 000 000 долларов.**
* **Рентабельность: 180%**

 **Предполагаемые риски**:, Стандартные риски СМР, Риск Титула, Имущественные, огневые риски, ответственности, «прерывание производства». Финансовые Риски: в части гарантий планового финансирования строительства. Основной риск- политический: легитимность экспорта капитала, управление инвестициями за рубежом, страхование КОФАС, остановка, прерывание финансирования. Как следствие – критические и даже тотальные риски.

Тарифные ставки приведены в Таблицах №№ (3,4,5,7)

**Композитный рисковый показатель Проекта  составляет:  5.7 Индекс риска « выше - среднего».**

  **Основной риск- Политический, Возможность и легальность перевода средств из РФ**

***Дацков Олег***

***Специалист системного анализа***

***Март, 2022***