

Директору Департамента
программ МВА
профессору Лисицыной Е.В.
от слушателя гр. МВА № _____

Ф.И.О. полностью

ЗАЯВЛЕНИЕ

Прошу Вас назначить мне руководителя аттестационной работы.

Название компании и/или ее описание:

XXX Russia Ltd. – инвестиционная компания, зарегистрированная на о. Island и вкладывающая финансовые ресурсы в коммерческую недвижимость. На данный момент является собственником полутора десятков складов класса А в России (в основном в Московском регионе).

Описание управленческой проблемы компании и/ или бизнес-направления:

На текущий момент принадлежащие компании склады заполнены более чем на 90%. Это свидетельствует о конкурентоспособности XXX Russia Ltd. и высоком спросе на складскую недвижимость.

Очевидно, что в сложившихся условиях, компания намерена инвестировать в расширение бизнеса. Однако, перед руководством компании встает проблема – какой вариант финансирования выбрать, при одновременном решении нескольких условий:

- объем финансирования должен быть достаточным;
- контроль за компанией должен оставаться в руках действующих собственников;
- наименьшая стоимость привлеченного капитала.

Интересующая меня предметная область: стратегический менеджмент, финансовый менеджмент, инвестиционное планирование

Дата

Подпись слушателя

ПРЕДЛОЖЕНИЕ НА ПРОВЕДЕНИЕ АТТЕСТАЦИОННОГО ИССЛЕДОВАНИЯ

Слушателя: гр. МВА № _____ (ФИО) _____

Формулировка выбранной для исследования управленческой проблемы компании и ее актуальности

В условиях интенсификации торговли, внедрением новых складских и логистических технологий и вступлением РФ в ВТО, спрос на складскую недвижимость, относимую к классу А, будет расти в связи с появлением новых зарубежных компаний на российском рынке и стремлением отечественных фирм соответствовать современным стандартам ведения бизнеса.

По этой причине для компании XXX Russia Ltd., чьи складские помещения практически полностью заполнены, встает проблема дальнейшего проникновения на рынок за счет расширения фонда коммерческой недвижимости.

Таким образом, в условиях роста спроса со стороны представителей сектора B2B, компании XXX Russia Ltd. необходимо разработать стратегию дальнейшего проникновения на рынок за счет расширения складских помещений.

Для привлечения финансирования компанией производится дополнительная эмиссия акций на LSE, что в долгосрочном периоде снижает уровень стратегического контроля основных собственников и, соответственно, требует пересмотра системы финансирования проектов для целей стратегического развития.

Данная ситуация является актуальной как для XXX Russia, так и широкого спектра других компаний, столкнувшихся с ситуацией поиска оптимальных источников финансирования высокобюджетных коммерческих проектов.

Таким образом, предлагается следующая тема исследования: Разработка стратегии проникновения компании XXX Russia Ltd. на московский рынок складской недвижимости.

Цель (цели) исследования

Целью работы является разработка стратегии по проникновению компании XXX Russia Ltd. на рынок складской недвижимости г. Москвы и формирования эффективного плана инвестирования в расширение складских помещений при условии пересмотра текущих источников финансирования.

Задачи исследования

Задачами исследования являются:

- определение ежегодного уровня заполнения складских помещений компании для выявления отсутствия ресурсов расширения;
- обоснование причин дальнейшего проникновения на рынок коммерческой недвижимости при помощи анализа рыночного окружения;
- формирование общей концепции проникновения компании на рынок коммерческой недвижимости;
- расчет требуемого бюджета на расширение складских помещений и определение способов привлечения финансирования;
- оценка инвестиционной привлекательности проекта по расширению складских помещений компании.

Какие основные концептуальные теоретические модели применимы к этой теме?

В качестве теоретических моделей предлагается использовать:

- матрица Ансоффа;
- SWOT-анализ;
- принципы управления структурой капитала;
- DCF-метод;
- сценарное планирование.

Какие будут применяться методы исследования?

№	Вопросы исследования	Методы исследования	Ожидаемый результат
1	Каково состояние фонда коммерческой недвижимости компании?	<ul style="list-style-type: none">– Кабинетное исследование– Интервьюирование участников рынка и сотрудников компании	Определение возможностей привлечения новых клиентов за счет существующего объема складских помещений
2	Должна ли компания продолжить проникновение на рынок?	<ul style="list-style-type: none">– Кабинетное исследование– Анализ статистических данных– Интервьюирование участников рынка и сотрудников компании– Матрица Ансоффа– Экран бизнеса GE	Обоснование применения стратегии проникновения на рынок коммерческой недвижимости
3	Каким образом необходимо реализовать стратегию проникновения?	<ul style="list-style-type: none">– Анализ вторичных данных– SWOT-анализ– Матрица стратегических решений	Формирование подхода к реализации стратегии проникновения на рынок с конкретизацией управленческих решений
4	Какой бюджет требуется на реализацию стратегии проникновения?	<ul style="list-style-type: none">– Анализ вторичных данных– Проведение экономических расчетов	Определение требуемого бюджета на реализацию стратегии компании
5	Какие источники финансирования необходимо выбрать для проекта?	<ul style="list-style-type: none">– Анализ вторичных данных– Принципы управления структурой капитала	Выбор наиболее приемлемого источника финансирования проекта
6	Является ли проект по проникновению на рынок инвестиционно привлекательным?	<ul style="list-style-type: none">– Проведение экономических расчетов– DCF-метод– Сценарное планирование	Обоснование приемлемости проекта с позиции его финансовых показателей

Рабочие гипотезы

Несмотря на высокий уровень загрузки складских помещений и стабильность бизнеса, компания XXX Russia Ltd. должна продолжить расширение на рынке, пересмотрев при этом существующие подходы к привлечению финансирования под крупные проекты, что повысит эффективность всего бизнеса компании в целом.

Дата
Научный руководитель

подпись слушателя
подпись руководителя