

2011

Бизнес-план склада индивидуального хранения (self-storage)



Питер-Консалт

Питер-Консалт

13.12.2011

1. Резюме бизнес-плана склада индивидуального хранения.....	3
2. Основная идея проекта	4
3. План маркетинга	8
3.1. Определение услуг:.....	8
3.2. Спрос.....	11
3.3. Конкуренция	12
3.4. Прогноз продаж.....	15
3.5. План маркетинга	17
4. Обоснование ресурсов.....	19
4.1. Производственные мощности	19
4.2. Другие капитальные затраты:	19
4.3. Персонал и расходы на оплату труда	20
4.4. Текущие затраты	20
4.5. Сводный календарный план	20
5. Юридический план	20
5.1. Выбор организационно-правовой формы предприятия	20
5.2. Организационный план.....	20
6. Финансовый план	21
6.1. Бюджет доходов и расходов.....	21
6.2. Бюджет движения денежных средств	21
6.3. Прогнозный баланс.....	21
6.4. Инвестиционные затраты.....	21
7. Оценка эффективности проекта	21
7.1. Расчет финансовых показателей	21
7.2. Расчет показателей эффективности	22
7.3. Определение точки безубыточности.....	22
8. Анализ основных видов рисков	22
8.1. Организационный и управленческий риск.....	22
8.2. Финансовый риск	23
8.3. Экономические риски.....	23
Приложение 1. Параметры сайта компании RED BOX CO	24
Приложение 2. Изображения зданий складов	24
Приложение 3. Расчет экономики с учетом покупки здания	24

1. Резюме бизнес-плана склада индивидуального хранения

Определение товаров и услуг:

- Предоставление в аренду индивидуальных защищенных складских помещений в охраняемом отапливаемом комплексе и сопутствующие услуги, такие как упаковка вещей, страхование имущества, (в перспективе - доставка на склад и обратно силами мувинговых компаний).
- Реализация упаковочных материалов и мелкого инвентаря на месте (коробок, пленки, стеллажей для использования внутри боксов)

Покупатели услуг склада индивидуального хранения:

- Частные лица, хранящие личные вещи, такие как шины, мебель, бытовая техника, спортивный инвентарь.
- Мелкие предприниматели, хранящие запасы товара, лишнее оборудование, офисный инвентарь или архивные записи.

Для работы предприятия будет нанято семь наемных работников, непосредственно отвечающих за работу склада:

- Управляющий
- Администратор
- Администратор с функциями техника
- Бухгалтер
- 3 охранника на посменную работу

Также, для работы компании необходимы:

- специалист по продвижению и рекламе в Интернете (сюда входит создание и обновление сайта) – на аутсорсинге

Источником для осуществления бизнес-плана склада индивидуального хранения являются собственные средства инициаторов проекта.

Основные показатели проекта за первый год работы:

Показатель	Рубли	Евро
Ставка дисконтирования, %		
Период окупаемости - РВ, мес.		
Дисконтированный период окупаемости - ДРВ, мес.		
Средняя норма рентабельности - ARR, %		
Чистый приведенный доход - NPV		
Индекс прибыльности - PI		
Внутренняя норма рентабельности - IRR, %		
Модифицированная внутренняя норма рентабельности - MIRR, %		

Период расчета интегральных показателей - 60 мес.

2. Основная идея проекта

Цель проекта:

Создание рентабельного предприятия на новом рынке складов индивидуального хранения.

Задачи:

- Подбор помещения под аренду, заключение договора на аренду, либо покупка здания
- Поиск поставщика металлоконструкций и монтажной организации, составление проекта и заключение договора
- Поиск компании для выполнения конечной отделки
- Поиск поставщика офисного и складского инвентаря (оргтехника, мебель и тележки, стеллажи для склада)
- Поиск компании для установки систем безопасности (оборудование КПП, электронных замков, видеонаблюдения, пожарной безопасности)
- Поиск компаний-партнеров: страховой организации, охранной фирмы с группой быстрого реагирования, фирм грузоперевозок, поставщиков упаковочных материалов
- Подбор персонала для функционирования компании и самого склада
- Технические согласования
- Проведение работ по оборудованию здания и ремонту
- Создание и продвижение сайта
- Продвижение услуг склада в сети с помощью скрытой рекламы в интернет-изданиях бизнес-среды
- Продвижение услуг склада в офф-лайн
- Разработка документации, регулирующей отношения компании с клиентом
- Выход на плановый уровень рентабельности.

Проблемы, препятствующие успешному решению перечисленных задач:

- Предполагаемая трудность поиска подходящего здания. Дефицит подходящих мест под развитие формата self-storage. (Вера Бойкова, руководитель отдела индустриальной недвижимости “Astera” в альянсе с “BNP Paribas Real Estate”, cre.ru).

По данным FEDESSA (Федерации Европейских self-storage Ассоциаций), большинство комплексов в Европе расположены в крупных городах, причем преобладает многоэтажный тип. Из 147 комплексов, расположенных в Лондоне, 70 сосредоточены в черте города в богатой западной части, тогда как в бедном Восточном Лондоне их всего 6. Лондонские компании стараются быть территориально как можно ближе к покупателю. Несмотря на то, что аренда земли в элитном Западном Лондоне сравнительно дорога, большинство компаний предпочли платить больше за аренду, вместо того, чтобы уйти на окраины. (Источник –). Два крупнейших лондонских игрока, “Safestore” и “Big Yellow”, предпочли расположить свои ком-

плексы в виде кольца вокруг центра Лондона, ориентируясь на благополучные районы и второго кольца, идущего по самой окраине города.

Соотношение расположения комплексов в США на четвертый квартал 2009 следующее: 32% в городе, 52% на окраине and 16% за городом (Источник –). В США высокая степень распространения комплексов загородного типа предположительно связана с тем, что большое количество американских семей живет в отдельных домах в пригородных зонах, где земля относительно дешевле, и в которых всегда найдется место для мелких вещей. А снегоходы, лодки и дома на колесах отвозят на время хранения в так называемые drive-up-комплексы с большими комнатами и дверями, где есть возможность подъехать к двери бокса прямо на машине.

- Высокие издержки на аренду помещения, которое должно быть территориально размещено в развитом районе города (в случае ориентированности на физических лиц как клиентов в первую очередь, что на примере конкурентов представляется наиболее оптимальным вариантом)

- Отсутствие или нестабильность спроса и его характера, обусловленное отсутствием информации, традиций такого хранения, как у населения, так и малого бизнеса, низкой подвижностью и низкими зарплатами населения.

- Нестабильность экономической ситуации в России: в кризисной ситуации компании, как правило, в первую очередь отказываются от новых и, по их мнению, не жизненно важных статей расходов.

- Отсутствие масштабного долгосрочного опыта ведения данного бизнеса в России, а значит недостаток информации о целевых группах и их потребностях, характере и уровне спроса.

Действия для преодоления этих проблем:

1. По проблеме отсутствия или нестабильности спроса и его характера:

-

2. По проблеме поиска здания

-

3. По проблеме дорогой аренды:

-

Следующие аргументы свидетельствуют в пользу успешности проекта:

- Высокий и неуклонно повышающийся спрос на данную услугу на Западе, прежде всего, в Америке, где на одного человека приходится от 0.7 м² арендуемых площадей складов индивидуального хранения, а оборот отрасли составляет 22 миллиарда долларов. Отрасль self-storage – наиболее активно растущий сегмент коммерческой недвижимости в Америке за последние 35 лет (Источник –).

Согласно социологическим опросам, в 1995 г. услугами складов самообслуживания пользовался каждый 17-й американец, а в 2003 г. — уже каждый 8-й. (Ис-

точник –). С 2000 по 2005 года в Америке строилось 3000 складов каждый год (Источник -), на 2006 численность достигла 41000 (Источник –, июнь 2006) , на 2009 – 46000 (Источник – ...), то есть за последние 10 лет их численность выросла вдвое.

1 из 10 домашних хозяйств в США использует услуги self-storage, растущий спрос обусловлен подвижностью населения.

В конце 1984 в США было 6600 комплексов с 26.9 миллионами арендуемой площади. На конце 2010 зафиксировано 46.500 комплексов, что означает около 210 миллионов площади. Эти данные не учитывают те комплексы, где услуга self-storage является «вспомогательной». (Источник –)

В феврале 2011, 73% владельцев складов оценили доход за 2010 год как стабильный или выросший по сравнению с предыдущим годом (Источник - опрос на).

- В Великобритании на 2011 год 800 компаний, общая площадь 29.5 млн. м², площадь на одного человека составляет 0.05 м². При этом средняя продолжительность аренды выросла с 22 недель в 2007 году до 39 недель в 2010. В 2009 и 2010 открылось 43 новых компании, тогда как в период с 2006 по 2008 -119. На Лондон приходится 900000 м² полезных площадей, то есть коло 0.1 м² на одного жителя. (Источники -)

В остальной части Европы компаний насчитывается примерно столько же, сколько в Великобритании, ежегодный прирост на рынке составляет более 10%. (Источник -)

Следующую таблицу, иллюстрирующую историю развития self-storage в Европе, приводит FEDESSA:

Figure 1

Country	1990	1995	2000	2005	2007
Austria			1	7	14
Belgium		3	14	19	22
Czech Republic				2	4
Denmark				20	22
Estonia					1
Finland			4	15	20
France			36	120	167
Germany			4	14	33
Ireland		2	3	12	20
Italy				17	30
Latvia					2
Norway		3	7	17	25
Poland					1
Portugal				2	5
Russia					1
Spain				21	79
Sweden			11	28	40
Switzerland	1	1	1	4	6
The Netherlands			16	79	98
United Kingdom	Up to 10	60	197	490	680
Total					1,270

- Несмотря на то, что Россия территориально ближе к Европе, климатические условия в России скорее ближе к американским. То есть, можно предположить наличие в России такого же сильного сезонного фактора спроса, как и в Америке, когда весной и осенью люди стремятся избавиться от несезонной техники, одежды и спортивного инвентаря.

- Существование в прошлом в России формы коллективного хранения вещей, но без денежной аренды, так называемого, «семейного склада». Хранением на нём могли воспользоваться далеко не все желающие. Распределением этих складских помещений занимались домовые комитеты, чтобы получить такое хранилище, нужно было очень постараться. Спрос на подобного рода помещения был весьма высок. В советские времена, например в 1950-е гг., рядом с домами строили специальные боксы для хранения вещей, а в сталинских пятиэтажках для этого в подвалах строили специальные чуланы. Позже в хрущевках и девятиэтажках от этого отказались, так как чуланов на всех все равно бы не хватило (Источник -).

- По оценкам экспертов прирост рынка складов индивидуального хранения в России составляет в год. (Источник -). На 18.05.2010 по данным специалистов фирмы «Склад Сервис Ру», начиная с 2007 года, по поступившим заказам было разработано предварительных проектов систем self-storage. Из них, заказов были получены в течение последних семи месяцев (на 18.05.2010).

- Повышение благосостояния граждан РФ (3.5% рост доходов по данным Росстата за 2010 год). На данный момент основным препятствием для выхода на западный уровень спроса являются низкие заработки населения.

- Низкая конкуренция и низкая наполненность рынка. В Санкт-Петербурге на 2011 год на одного человека приходится территории, занимаемой складами индивидуального хранения.(....).

Сокращение площадей, занимаемых личными гаражами граждан в связи со строительством новых транспортных магистралей. На 2007 год в Петербурге не менее территорий коллективных автостоянок подлежали застройке в рамках нового Генерального плана. (Источник –).

SWOT-анализ проекта по результатам изучения его сильных и слабых сторон:

	ВНУТРЕННИЕ ФАКТОРЫ	ВНЕШНИЕ ФАКТОРЫ
+	СИЛЫ •	ВОЗМОЖНОСТИ • Свободная ниша • Наличие потенциальных партнеров на рынке
-	СЛАБОСТИ •	УГРОЗЫ • Высокий уровень зависимости от экономической ситуации в РФ

3. План маркетинга

3.1. Определение услуг:

Предоставление в аренду индивидуальных защищенных складских помещений в охраняемом отапливаемом комплексе и сопутствующие услуги, такие как упаковка вещей, страхование имущества, (в перспективе - доставка на склад и обратно силами мувинговых компаний).

Услуги удовлетворяют следующие потребности:

Хранение личных вещей в повседневной жизни для частных лиц и хранение товаров, а также инвентаря для малого бизнеса (потребность в операционном мини-складе).

Для физических лиц потребность в услуге может возникнуть в следующих случаях:

- излишек вещей, не помещающихся в квартире
- ремонт в квартире, когда необходимо освободить квартиру и защитить ценные вещи
- раздел спорного имущества между родственниками (развод, наследство)

- переезд на арендованную квартиру
- отсутствие гаража.
- дачные переезды
- длительный отъезд за границу
- хранение дачных вещей, мебели и инвентаря в зимний сезон
- отъезд в период летних каникул из студенческого общежития или арен-

дованного жилья

- смена жилья, когда квартира уже продана, а вариантов еще не найдено
- междугородний обмен жилья
- учащенные переезды
- потребность в надежной охране для отдельно ценных вещей.

Для компаний потребность в услуге может возникнуть в следующих случаях:

- освобождение ценной офисной площади от ненужной мебели и орг. техники, редко используемых архивов, колес служебных автомобилей, запасов канцелярских товаров и рекламных материалов.

- необходимость хранения вещей на время ремонта в офисе.

- переезд в новый офис.

- для небольших фирм, которые не могут позволить себе офис и склад, но нуждаются в хранении оборудования, используемого только при непосредственном осуществлении деятельности (к примеру, компании, занимающиеся организацией праздников, встреч, представители фармацевтических компаний, торговцы антиквариатом, предметами искусства и другими предметами, которые требуют бережных условий хранения).

Эта классификация потребностей должна использоваться для формирования таргетированных рекламных кампаний на рынках физических лиц и компаний. Например, для определения сайтов для продвижения услуг в Интернете и текстов рекламных объявлений.

По оценкам специалистов и данным самих компаний, соотношение физических лиц к юридическим среди клиентов составляет (Источник -)

Услуга	ПРЕИМУЩЕСТВА	НЕДОСТАТКИ
--------	--------------	------------

Аренда боксов для частных лиц	<ul style="list-style-type: none"> • Повышение качества жизни • Освобождение части жилой площади • Экономия времени. Не придется больше ездить за велосипедами и лыжами на дачу • Гарантия единого личного доступа к имуществу • Уверенность в том, что вещи будут круглый год находиться в должных условиях (температура, влажность) 	<ul style="list-style-type: none"> • Высокая цена для человека с доходами ниже средних • Психологический дискомфорт (доверить личные вещи «чужим людям») • Дополнительные траты на хранение вещей, которые и так «бесплатно лежали» • Минимальный оптимальный размер ячейки 1 на 1 м² – для кого-то этого слишком много • Отсутствие шаговой доступности к имуществу для большинства клиентов. • Риск лишиться имущества в случае длительной неуплаты
Аренда боксов для компаний.	<ul style="list-style-type: none"> • «Все в одном»: не нужно искать перевозчика, страховщика, покупать упаковку. • Освобождение полезной площади на складах компаний, архивах офисов. • Простой вариант для небольших компаний, только начавших развиваться. • Арендуемую площадь можно увеличить или уменьшить в любое время. Не нужно искать новый склад, заключать договор как в случае с отдельным складом. • Не нужно платить за лишнюю площадь. 	<ul style="list-style-type: none"> • Риск лишиться имущества в случае длительной неуплаты

	Минимальный размер бокса 1 м ² /м ³	
--	---	--

Перечисленные в таблице преимущества и недостатки должны использоваться в текстах рекламных объявлений.

Уникальность услуг обусловлена следующими характеристиками:

На данный момент, единственной альтернативой индивидуального хранения является ответственное хранение. Однако, оно обладает множеством недостатков по сравнению с self-storage, такими, как отсутствие ориентации на потребности частных лиц, длительное оформление груза, отсутствие моментального доступа к имуществу, более высокая стоимость (при сравнении стоимости кубометров), наличие доступа к имуществу работников склада.

Уникальность характеристик данной услуги среди конкурентов формируется, прежде всего, месторасположением склада, от которого зависит доступность склада для клиентов. Сопутствующие услуги, такие как предоставление складского инвентаря, имеют второстепенное значение.

Также имеет значение возможность подстройки бокса под клиента, что позволяет зарабатывать постоянных клиентов в особенности среди мелких фирм, так как для них типично постепенное уменьшение количества товара до нуля на складе в течение 2-3 месяцев.

Перечисленные факторы уникальности должны быть использованы при формировании Уникального Торгового Предложения компании.

3.2. Спрос

Выбор целевых сегментов (групп потенциальных покупателей услуги) диктуется следующими соображениями:

-

Целевыми группами покупателей (сегментами) для предприятия будут:

-

Места проживания будущих покупателей:

.....

Цены:

В данный момент ценовые ставки на услугу составляют от рублей за 1м² в месяц при аренде на год, величина средней ставки –рублей в месяц за 1 м² при аренде на месяц.

Изменчивость спроса:

По оценкам экспертов, спрос показывает стабильный рост в в год. Сезонность характеризуется всплесками спроса осенью и весной, в связи со сменой шин и необходимостью избавиться от несезонной техники и т.д.

Спрос на данные услуги стимулирует:

- Повышение благосостояния граждан РФ
- Связанное с ним повышение мобильности
- Благоустройство территорий жилых кварталов города детскими площадками, парками, парковками, а также уплотнение строительства приводит к сносу построек гаражного типа, в том числе «ракушек», до сих пор являющихся популярным способом хранения ненужных вещей.
- Сокращение площадей, занимаемых личными гаражами граждан в связи со строительством новых транспортных магистралей.
- Ориентированность современной молодежи на Запад, желание жить «как в Европе».

Соотношение частных лиц к компаниям среди клиентов составляет (Источник -). Спрос со стороны компаний, прежде всего, зависит от экономической ситуации в РФ и Санкт-Петербурге, административных решений, анонсированных и принимаемых законов, влияющих на малый бизнес и его ожидания.

Спрос со стороны частных лиц обусловлен близостью, удобством подъезда к складу, что зависит от таких факторов, как изменения в транспортной инфраструктуре, строительство и снос жилых кварталов вблизи склада.

Общая перспектива спроса на услуги индивидуального хранения понятны из сравнения показателей обеспеченности населения соответствующими площадями в США (.. м² на человека), Великобритании (..... м²; 0.1 м² для Лондона) и Санкт-Петербурга (.....). Если РФ будет развиваться в русле общемировых тенденций, через 10-15 лет обеспеченность населения этой услугой достигнет общемирового уровня.

3.3. Конкуренция

В Санкт-Петербурге на этом рынке на данный момент работает только фирма, открывшая свой первый склад в Санкт-Петербурге в июле 2011 года. Фирма располагает еще двумя работающими складами в Москве, общий объем эксплуатируемых площадей для всех трех складов составляет м², из которых приходится на Москву и на Санкт-Петербургский склад.

Также 1 апреля 2009 года в Санкт-Петербурге начала свою деятельность компания под брендом, занимавшаяся ответственным хранением, адаптированным под физических лиц. На данный момент она прекратила свою деятельность, однако сотрудники компании заявляют о повторном открытии в будущем.

В Москве на данный момент работают склады следующих компаний:
.....

Карта расположения складов конкурентов в Москве и в Санкт-Петербурге (желтым отмечены комплексы, которые должны открыться в ближайшем будущем, красным – прекратившие работу):

.....

Карта в электронном виде с краткими данными о работе комплексов и контактами доступна по ссылке

.....

Информация об услугах непосредственных конкурентов:

Главный козырь – выгодное месторасположение склада. Склад находится

Компания считает своими основными клиентами физических лиц, а предпринимателям, прежде всего, предлагается хранение офисного оборудования и документов. Основной упор делается на безопасность, высокий уровень сервиса и соответствие западным стандартам.

Уровень цен на услуги конкурентов:

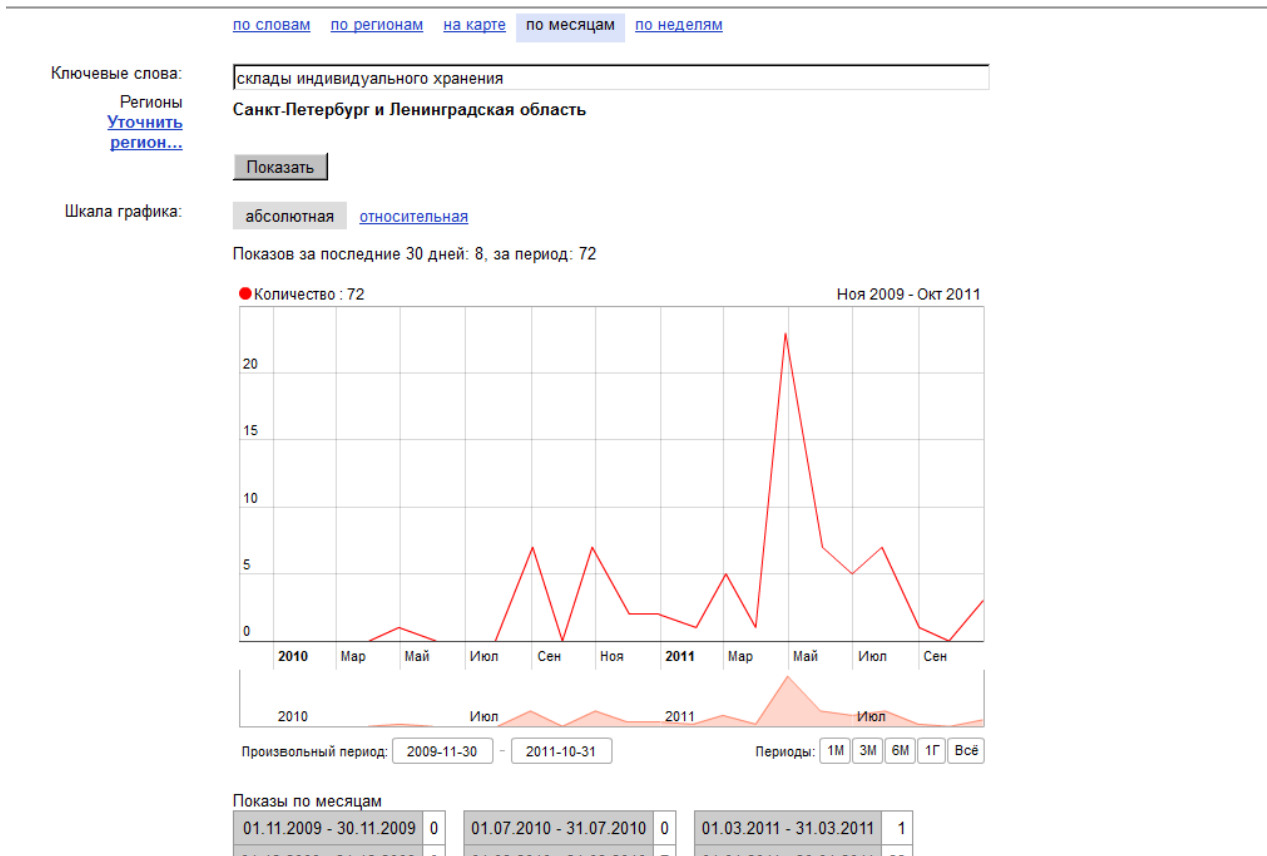
Стоимость аренды в комплексе self-storage

Способы продвижения услуг, используемые конкурентами:

Компания «XXX» располагает сайтом с привлекательным современным дизайном, в доступном виде рассказывающем о преимуществах услуги self-storage.

Параметры сайта приведены в Приложении 1. Авторитетность сайта в Google довольно высока, но количество ссылок на сайт, обнаруженных этим поисковиком незначительно – всего 9 штук. В Яндексе у сайта низкая авторитетность, но российский поисковик обнаруживает в 20 раз больше ссылок. Такая диспропорция указывает на то, что сайт продвигался в поисковиках не профессионально. О том же свидетельствует анализ HTML-кода главной страницы.

Следовательно, конкуренция с сайтом «XXX» за посетителей не потребует большого бюджета. Проблема продвижения в Интернете в том, что услуги складов индивидуального хранения плохо известны пользователям Интернета, о чём свидетельствует статистика Яндекса:



Как видно из рисунка, количество запросов в Яндексе по словосочетанию «склады индивидуального хранения» по Санкт-Петербургу за 2 года – 72, практически таких запросов не было. Учитывая этот факт, поисковое продвижение не будет эффективным.

Оценка развития бизнеса у конкурентов:

Первое хранилище компании «XXX» открылось в Санкт-Петербурге в июле 2011 года, поэтому рано говорить о динамике, однако для Москвы данных хватает. К примеру, как рассказали в «Ситибоксе», за первые недели работы было арендовано ...% боксов, из них ..% заняли частные лица и только% — бизнесмены. За шесть месяцев функционирования системы в аренду было сдано процентов всех имеющихся боксов. Однако, компания «KeySpace», открывшая первый склад индивидуального хранения в Москве, а значит, и в России в июне 2007 года, закрылась через год после начала эксплуатации склада. При этом Уильям Освальд, исполнительный директор компании неоднократно заявлял о высоком уровне спроса. Так, по его словам, на сентябрь 2007 первый этаж был заполнен до отказа, и велась работа над вторым и третьим этажами, а все ячейки для хранения заполнялись сразу после откры-

тия. Компания «Кладовки.Нет», занимавшаяся ответственным хранением для частных лиц, открывшая свой склад в Санкт-Петербурге 1 апреля 2009 года, также на данный момент прекратила свою деятельность, однако сотрудники компании заявляют о повторном открытии в будущем.

Компания «Ваш сторож» в Москве работает с начала 2010 г. Начали с площади в м², которая заполнилась в течение месяцев, далее компания развила комплекс дом² и на данный момент заполненность составляет%. Большинство клиентов компании – это физлица, хотя есть и фирмы, которым нужен небольшой оперативный склад в черте города.

Данные из отчета «Ситибокса»:

-

Таким образом, единственным конкурентом предприятия по Санкт-Петербургу на данный момент является компания «XXXX» (глава).

В таблице приведены результаты сравнительного анализа конкурентов:

	Сильные стороны	Слабые стороны
«XXX»	–	–
Планируемая компания	–	–
	–	–

3.4. Прогноз продаж

Прогноз продаж составлен на основе данных работающих компаний о наполнении боксов, а также оценках экспертов о перспективах спроса на рынке self-storage.

Разработчики бизнес-плана полагают, что оборудовав помещение общей площадьютыс. м² (...), компания получит в своё распоряжение ... тыс. м² полезной площади. Ранее было показано, что потребность в подобных услугах есть и постоянно растёт, и при условии информирования заинтересованной аудитории, склад будет заполнен через некоторое время после открытия. Динамика заполнения будет характеризоваться так называемой «S-образной» кривой, а чтобы определить её параметры, вспомним, что конкуренты заполняли свои площади на ..% примерно за Таким образом, динамика заполнения склада будет следующей:

.....

3.5. План маркетинга

Программа маркетинга состоит из следующих составляющих:

Требуемые качества услуг	<ul style="list-style-type: none"> • Удобное расположение и подъезд к складу • Гарантия безопасности вещей • Гарантия единоличного доступа к боксу • Простота доступа к боксу для владельца • Круглосуточный доступ к боксам • Комфортные условия нахождения в комплексе (как вариант – туалет для клиентов, кофейный автомат, кресла или скамейки рядом с офисом) хорошая освещенность коридорного пространства, розетки в боксах, бесплатные переносные лампы для клиентов • Уверенность в том, что вещи будут круглый год находиться в должных условиях (температура, влажность) • Быстрое оформление договора • Возможность предварительного бронирования, подготовки бокса • Аренда бокса от 1 м² на срок от 1 недели. <p>Для компаний особое значение имеют:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Конфигурация бокса под заказчика • Возможность изменить арендуемую площадь в любой момент
Цены
Каналы сбыта	<p>Учитывая массовый характер потребителей услуг будущего склада, считаем целесообразным организовать продажи по 2-м каналам:</p> <ul style="list-style-type: none"> •
Продвижение и реклама	Продвижение будет организовано в соответствии с выбранными целевыми группами:

	•
--	---------

Бюджет маркетинга

.....

4. Обоснование ресурсов

4.1. Производственные мощности

Выбор месторасположения предприятия диктуется следующими соображениями:

- Близость к клиентам
- Удобство подъезда
- Наличие подходящего помещения

Детальная информация по производственным мощностям
(Фотографии зданий и их положение на карте см. в Приложении 2):

.....

Расчет экономики предприятия с учетом покупки здания на в Приложении 3.

Расчет капитальных затрат для оборудования здания в

.....

4.2. Другие капитальные затраты:

.....

Предполагается производственная кооперация со следующими компаниями:

- страховой организации,
- охранной фирмы с группой быстрого реагирования,
- фирм грузоперевозок
- поставщиков упаковочных материалов

Режим работы предприятия – круглосуточный.

Выбор технологии и метода её приобретения продиктован следующими соображениями:

-

4.3. Персонал и расходы на оплату труда

.....

.

4.4. Текущие затраты

.....

*(Текущие затраты рассчитаны на основе материала по ссылке -
.....)*

4.5. Сводный календарный план

.....

Юридический план

5.1. Выбор организационно-правовой формы предприятия

Для данного вида деятельности целесообразным представляется юридический статус общества с ограниченной ответственностью на все время работы предприятия.

Для осуществления деятельности предприятия необходимо согласование с пожарной и санитарной инспекциями.

Регистрация предприятия потребует затрат в размере 20 тыс. рублей

Схема налогообложения предприятия – традиционная

5.2. Организационный план

На предприятии предполагается следующее распределение обязанностей и ответственности:

-

Будут использованы следующие источники профессиональной поддержки (аутсорсинга):

-

5. Финансовый план

6.1. Бюджет доходов и расходов

..

Как видим из расчёта, планируемая компания показывает операционную прибыль уже на 2-м году деятельности.

6.2. Бюджет движения денежных средств

.....

Свободные денежные средства образуются на 1-м году существования компании и уже на следующий год составляют значительную величину.

6.3. Прогнозный баланс

.....

Мы видим, что собственный капитал планируемого бизнеса начинает накапливаться на 1-ом году продаж и высокими темпами растёт на всём периоде планирования.

6.4. Инвестиционные затраты

.....

Общая сумма инвестиций – руб. в форме акционерного капитала.

6. Оценка эффективности проекта

7.1. Расчет финансовых показателей

.....

Показатели ликвидности характеризуют

Чистый оборотный капитал к концу периода планирования принимает

.....

Планируемый бизнес демонстрирует вполне приемлемую рентабельность активов и инвестиций. Приведённые в таблице коэффициенты рентабельности свидетельствуют о хорошей прибыльности нового направления.

Коэффициенты деловой активности позволяют проанализировать,

.....

7.2. Расчет показателей эффективности

.....

Анализируя показатели эффективности, можно сделать вывод о том,

.....

7.3. Определение точки безубыточности

Анализ безубыточности доказывает хорошую устойчивость планируемого бизнеса. Прогнозируемые объёмы реализации существенно превышают объёмы, при которых склад перестаёт быть прибыльным:

.....

Запас прочности велик как в абсолютном выражении:

.....

так и в относительном:

.....

Это означает, что даже при существенном невыполнении плана реализации угроза банкротства отсутствует.

С другой стороны, проект очень чувствителен к перевыполнению плана по реализации. Рассчитанный ниже операционный рычаг, показывает, во сколько раз увеличивается прибыль при увеличении объёма продаж:

.....

8. Анализ основных видов рисков

8.1. Организационный и управленческий риск

Вероятные организационные риски и меры их компенсации:

1. Срыв плана-графика работ по запуску склада в действие

Для предотвращения этого риска планируется:

-

2. Срыв выполнения плана заполнения склада

Для предотвращения этого риска планируется:

-

8.2. Финансовый риск

Основной финансовый риск составляют неплатежи арендаторов. Для сокращения этого риска компания планирует:

.....

8.3. Экономические риски

Основной риск связан с ухудшением экономической ситуации в РФ. Для сокращения этого риска компания планирует:

.....

Приложение 1. Параметры сайта компании

Приложение 2. Изображения зданий складов

.....

Приложение 3. Расчет экономики с учетом покупки здания

.....