

2025

# Бизнес-план эксплуатации склада индивидуального хранения в г. ХХХ



Питер-Консалт

09.01.2025

## Оглавление

<b>1. Резюме .....</b>	<b>3</b>
1.1. Сущность результатов бизнес-планирования .....	3
1.2. Планируемые показатели результативности и эффективности .....	4
1.3. Источники финансирования .....	4
<b>2. Описание бизнес-идеи, целей проекта .....</b>	<b>5</b>
<b>3. Анализ рынка .....</b>	<b>7</b>
<b>3.1. Общая характеристика рынка .....</b>	<b>7</b>
<b>3.1.1. Мировой рынок .....</b>	<b>7</b>
<b>3.1.2. Российский рынок .....</b>	<b>12</b>
<b>3.2. Клиентская целевая группа .....</b>	<b>19</b>
<b>3.3. Оценка существующего спроса .....</b>	<b>23</b>
<b>3.4. Ожидаемая конкуренция .....</b>	<b>23</b>
<b>4. Маркетинговый план .....</b>	<b>26</b>
4.1. Концепция маркетинга .....	26
4.2. План продаж .....	28
4.3. Тактика маркетинга .....	28
<b>4.3.1. Развитие продукта .....</b>	<b>28</b>
<b>4.3.2. Каналы сбыта .....</b>	<b>28</b>
<b>4.3.3. Ценообразование .....</b>	<b>28</b>
<b>4.3.4. Программа продвижения .....</b>	<b>29</b>
<b>5. Организационный план .....</b>	<b>29</b>
5.1. Разрешительные документы .....	29
5.2. Штатное расписание .....	29
5.3. Календарное осуществление проекта .....	30
<b>6. Материальные ресурсы .....</b>	<b>30</b>
6.1. Инвестиционные расходы .....	30
6.2. Косвенные расходы .....	30
6.3. Прямые расходы .....	31
<b>7. Финансовый анализ .....</b>	<b>31</b>
7.1. Бюджет движения денежных средств .....	33
7.2. Прогнозный баланс .....	34
7.3. Бюджет доходов и расходов .....	34
7.4. Финансовые показатели .....	35
7.5. Показатели эффективности .....	35
7.6. Анализ безубыточности .....	36
7.7. Анализ чувствительности .....	36
<b>8. Анализ рисков .....</b>	<b>36</b>
8.1. Технологические риски .....	36
8.2. Организационный и управленческий риск .....	37
8.3. Риск материально-технического обеспечения .....	38
8.4. Финансовые риски .....	38
8.5. Экономические риски .....	38
<b>Приложение 1. Описание показателей эффективности .....</b>	<b>39</b>
<b>Приложение 2. Коммерческое предложение на складское оборудование .....</b>	<b>41</b>

На нашем сайте размещены другие [примеры разработанных нами бизнес-планов](#). Вы также можете ознакомиться с [отзывами наших заказчиков](#), описанием [процедуры заказа бизнес-планов и ТЭО](#). Узнайте как оптимизировать расходы на эту работу посмотрев видеопост "[Стоимость разработки бизнес-плана](#)" на нашем канале Rutube.

 Если вы [заполните этот вопросник для подготовки коммерческого предложения](#), мы пришлём вам КП, учитывающее возможности такой оптимизации.

## **1. Резюме**

### **1.1. Сущность результатов бизнес-планирования**

Данный бизнес-план разработан с целью оценки экономической эффективности эксплуатации склада индивидуального хранения (далее СИХ) по адресу ....

На складе планируется предоставлять следующие услуги:

- аренда индивидуальных защищенных складских помещений в охраняемом отапливаемом помещении,
- сопутствующие услуги, такие как упаковка вещей, страхование имущества, доставка на склад и обратно,
- реализация упаковочных материалов и мелкого инвентаря на месте (коробок, пленки, стеллажей для использования внутри боксов и т. д.)

Анализ рынка услуг индивидуального хранения (см. п. \*) демонстрирует, что клиентами планируемого бизнеса будут:

- 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,
- Средние предприниматели, хранящие офисный инвентарь или архивные записи.

Количественными целями проекта являются

- Обеспечение заполнения склада на \*\*\*% за \* месяца работы,
- Поддержание уровня заполненности \*\*\*% на всём периоде планирования.

Анализ рынка развитых стран и России показывает (см. п. \*), что потребности в услугах складов индивидуального хранения есть во всех странах и, если ставки аренды соответствуют уровню жизни населения, а спрос превышает предложение, новые складские площади быстро заполняются арендаторами до \*\*-% максимального объёма.

Это означает, что при условии установления ставок аренды с учётом сегодняшнего уровня дохода жителей г. ХХХ и низкой конкуренции, успех проекта будет определяться только умением организаторов донести новую услугу до населения и юридических лиц, убедить в целесообразности её использования.

Для достижения целей проекта инициаторы должны решить следующие задачи:

- Регистрация юридического лица в форме ООО
- Разработка системы управления предприятием: описание бизнес-процессов, система показателей, система стимулирования, информационная система
- Привлечение компаний-партнеров: страховой организации, фирм грузоперевозок, ремонтных фирм, поставщиков упаковочных материалов
- Подбор персонала для функционирования склада
- Создание и продвижение сайта, приложения

- Продвижение услуг склада в Интернете
- Продвижение услуг склада офф-лайн
- Разработка документации, регулирующей отношения компании с клиентом
- Закупка расходных материалов и инвентаря для продажи
- Выход на плановый уровень рентабельности.

В случае успешного решения этих задач планируемый бизнес достигнет показателей, представленных в следующем разделе.

### **1.2. Планируемые показатели результативности и эффективности**

В результате построения и анализа финансовой модели были рассчитаны показатели результативности и эффективности проекта.

**Таблица 1. Показатели результативности и эффективности проекта**

<b>Показатели</b>	<b>Единицы</b>	<b>Значения</b>
Период планирования	мес.	**
Выручка	руб.	*** ** *
Чистая прибыль	руб.	** ** *
Чистый доход (ЧД, PV) без дисконта	руб.	** ** *
Внутренняя норма доходности (ВНД, IRR) в год	%	***, %
Чистый дисконтированный доход (ЧДД, NPV)	руб.	** ** *
Чистый дисконтированный доход (ЧДД, NPV) с терминальной стоимостью (TV)	руб.	*** ** *
Срок окупаемости, мес.	мес.	**
Срок окупаемости с дисконтом, мес.	мес.	**
Индекс доходности		** *
Дисконтированный индекс прибыльности (DPI)		** *

Подробное описание показателей таблицы представлено в Приложении \*.

Анализируя показатели эффективности, можно сделать вывод о том, что проект является эффективным, в частности:

- Простая окупаемость проекта составляет \*\* месяцев, с учётом фактора дисконтирования – \*\* месяцев;
- Положительное значение чистого приведенного дохода (NPV) к концу периода расчёта;
- Значение индекса доходности (PI) гораздо больше \*;
- Значение показателя внутренней нормы рентабельности (IRR) значительно превышает ставку кредитования.

### **1.3. Источники финансирования**

Проект финансируется за счет собственных средств оператора склада. Направление инвестиций – пополнение оборотных средств.

Общая сумма инвестиций \* \*\*\* \*\* руб., график финансирования:

...

## **Рисунок 1. Финансирование проекта, руб.**

### **2. Описание бизнес-идеи, целей проекта**

Инициаторы проекта планируют заняться эксплуатацией склада формата СИХ, построенного на участке по адресу ....

Площадь здания по периметру \*,\* тыс. кв. м., высота до балки \*,\* м, \* этаж, пол бетонный, стены смешанные: бетон, профнастил, стекло. Ворота \* метра высотой, электричество, вода, канализация, туалет.

Территория для парковки, подъездные пути имеются.

Склад будет полностью подготовлен собственником к эксплуатации за свой счёт. В здании будет смонтирована мезонинная конструкция на два уровня и коридорная система для доступа к боксам.

Склад будет оборудован лифтом, системой доступа, системой видеонаблюдения, средствами пожаротушения. В распоряжение пользователей будут предоставлены тележки для перемещения грузов между входом и боксами.

На складе планируется предоставлять следующие услуги:

- аренда индивидуальных защищенных складских помещений в охраняемом отапливаемом помещении,
- аренда стеллажей для использования внутри боксов,
- сопутствующие услуги, такие как упаковка вещей, страхование имущества, доставка на склад и обратно,
- реализация упаковочных материалов и мелкого инвентаря на месте (коробок, пленки, стеллажей для использования внутри боксов и т. д.),
- услуги по оказанию особых условий хранения (архив, шинные стеллажи и т. д.),
- он-лайн бронирование боксов, мобильное приложение для бронирования и удалённого видеоконтроля.

Клиентами планируемого бизнеса будут:

- 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,
- Средние предприниматели, хранящие офисный инвентарь или архивные записи.

Количественными целями проекта являются

- Обеспечение заполнения склада на \*\*% за \* месяца работы,
- Поддержание уровня заполненности \*\*% на всём периоде планирования.

Для достижения целей проекта инициаторы должны решить следующие задачи:

- Регистрация юридического лица в форме ООО

- Разработка системы управления предприятием: описание бизнес-процессов, система показателей, система стимулирования, информационная система
- Привлечение компаний-партнеров: страховой организации, фирм грузоперевозок, ремонтных фирм, поставщиков упаковочных материалов
- Подбор персонала для функционирования склада
- Создание и продвижение сайта, приложения
- Продвижение услуг склада в Интернете
- Продвижение услуг склада офф-лайн
- Разработка документации, регулирующей отношения компании с клиентом
- Закупка расходных материалов и инвентаря для продажи
- Выход на плановый уровень рентабельности.

**Проблемы, которые могут препятствовать успешному решению перечисленных задач:**

- Недостаточный спрос, обусловленный отсутствием информации, традиций такого хранения, как у населения, так и у малого бизнеса, низкой подвижностью и ограниченными доходами населения
- Возможный в ближайшие несколько лет выход конкурентов на рынок self-storage
- Отсутствие опыта ведения данного бизнеса, а значит недостаток информации о целевых группах и их потребностях, характере и уровне спроса.

**Действия для преодоления этих проблем:**

- ...

### **3. Анализ рынка**

#### **3.1. Общая характеристика рынка**

##### **3.1.1. Мировой рынок**

Прогнозируется, что объем мирового рынка услуг self-storage вырастет с \*\*, \*\* млрд долларов США в \*\*\*\* году до \*\*, \*\* млрд долларов США к \*\*\*\* году, что соответствует среднегодовому темпу роста в \*, \*% в течение прогнозируемого периода<sup>1</sup>.

...

#### **Рисунок 2. Динамика мирового рынка self-storage**

Глобальный рынок услуг self-storage разделен на три сегмента: по типу, применению и региону. По типу рынок разделен на складские помещения < \* м\*, складские помещения \* ~ \*\* м\*, складские помещения \*\* ~ \*\* м\*, складские

---

<sup>1</sup> \*\*\*

Бизнес-план эксплуатации склада индивидуального хранения в г. ХХХ

помещения > \*\* м\*. По применению рынок разделен на семьи, предприятия и прочие.

...

**Рисунок 3. Рынок self-storage по типу в \*\*\*\* году**

...

**Рисунок 4. Рынок self-storage по применению в \*\*\*\* году**

Крупнейшим рынком услуг self-storage является Северная Америка.

### **Рынок США**

Объем рынка self-storage в США достиг \*\*, \* млрд долларов США в \*\*\*\* году<sup>2</sup>. IMARC Group ожидает, что к \*\*\*\* году рынок достигнет \*\*, \* млрд долларов США, демонстрируя темпы роста (CAGR) \*, \*\*% в период \*\*\*\*-\*\*\*\* годов. Рынок США в основном обусловлен ....

Основные тенденции на рынке self-storage США включают ....

Некоторые из проблем, с которыми сталкивается рынок США, включают ....

### **Рынок Европы**

В последние годы в Европе наблюдается рост спроса на склады self-storage из-за урбанизации, изменения образа жизни и повышения осведомленности потребителей<sup>3</sup>.

Такие страны, как Великобритания, Германия и Франция, показали колоссальный рост в сфере self-storage, с увеличением числа складов, удовлетворяющих различные потребности в хранении. Кроме того, государственная поддержка и прекрасные экономические условия способствовали развитию рынка в этой области.

\*\* -й ежегодный опрос ..., оценил европейский рынок self-storage на конец \*\*\*\* года<sup>4</sup>. В этот бурный год для операторов, предприятий и потребителей отрасль преодолела множество проблем в макроэкономическом и более широком социально-экономическом ландшафте.

Несмотря на эти проблемы, сектор self-storage продемонстрировал свою устойчивость. Институциональные инвесторы продолжают вкладывать капитал в сектор, REIT (зарубежные фонды коллективных инвестиций, которые позволяют вложить деньги в недвижимость, при этом не покупая квартиру или дом) расширяют свои возможности по владению self-storage, в то время как модель владелец-оператор продолжает быть успешной для многих предприятий.

Европейский рынок СИХ насчитывает \*\*\*\* действующих склада, охватывающих общую площадь \*\*, \* млн кв. м. Лидирующие четыре рынка — Великобритания, Франция, Германия и Испания, на долю которых приходится \*\*% от общего числа складов в Европе. Объемы инвестиций с начала года достигли

---

<sup>2</sup>\*\*\*

<sup>3</sup>\*\*\*

<sup>4</sup>\*\*\*

Бизнес-план эксплуатации склада индивидуального хранения в г. ХХХ

около €\*\*\* млн, при этом ожидается активная деятельность по слияниям и поглощениям по всей Европе в течение всего года.

Спрос остается самым высоким для крупных компаний с опытной управленческой командой и обеспеченным финансированием для будущего роста. Также растет интерес к более мелким агрегационным играм «купи и построй» с инвесторами, стремящимися органически вырастить свои собственные платформы с нуля.

Заглядывая вперед, хотя аппетит инвесторов остается сильным, ожидается, что цены останутся на прежнем уровне с признаками ослабления в некоторых регионах. Во многом это было вызвано сочетанием замедляющихся операционных KPI, в частности, ростом заполняемости и пониженными ожиданиями относительно ставок аренды, а также нестабильными рынками частного долга.

Показатели осведомленности населения об услугах СИХ растут. Если взять среднее значение ответов за последние два года, то \*\*% населения не слышали о self-storage. Еще \*\*% слышали о самостоятельном хранении, но заявили, что ничего не знают об этом секторе. Самый высокий уровень осведомленности в Великобритании — \*\*%, но в Италии он падает до \*\*%. Это подчеркивает, что у отрасли есть возможности для расширения, если осведомленность и понимание улучшатся.

Операторы продолжают расширять существующие площади, чтобы удовлетворить растущий спрос на самостоятельные склады. За последний год к существующим площадям респондентов было добавлено чуть менее \*\* \*\* кв. м, что на \*% больше, чем в предыдущем году.

В выборке исследования на стадии разработки находится \*\*\* склад, \*\*% из которых либо находятся в стадии строительства, либо имеют одобренное планирование, а еще \*\*% ожидают одобрения планирования.

Самой популярной особенностью здания для новых складов является ....

Большие операционные возможности предприятий self-storage привели к стабильной прибыли в \*\*\*\* году особенно в областях, связанных с улучшениями бизнеса. В то время как адаптивность в подходе к персоналу поддерживала уровень прибыли.

Инфляция оставалась главной проблемой для арендаторов в \*\*\*\* году. Растущая инфляция, приводящая к росту издержек, сдерживает доходы операторов с \*\*\*\* года. Рост стоимости земли является второй по значимости проблемой, которая вызывала все больше беспокойства арендаторов с \*\*\*\* года. За ней следует угроза потенциальной рецессии, которая является ключевой проблемой для операторов.

**В Азиатско-Тихоокеанском регионе** наблюдается быстрая урбанизация и рост населения, что приводит к увеличению потребности в складских решениях, особенно в густонаселенных мегаполисах. Спрос на self-storage увеличился в таких странах, как Китай, Япония, Австралия и Сингапур, из-за миграции в города, изменения поведения потребителей и расширения электронной коммерции. Хотя



рынок все еще находится на ранних стадиях по сравнению с Северной Америкой и Европой, он имеет огромный потенциал развития в предстоящие годы.

### Тенденции мирового рынка услуг самостоятельного хранения<sup>5</sup>

- ....

#### 3.1.2. Российский рынок

В России львиная доля складов индивидуального хранения находится в Москве. В \*\*\*\* году в столице России объём рынка составлял \*\* объектов совокупной площадью в \*\*\* кв. м, таким образом, обеспеченность москвичей составляла \*,\* складов self-storage на миллион жителей<sup>6</sup>.

В \*\*\*\* году в Москве открылось пять складов self-storage и \*\* складов мини-формата (помещения площадью \*\*\*-\*\*\* кв. м в жилых домах и паркингах)<sup>7</sup>. Таким образом, прирост формата по площади составил \*\*, \*%, а по количеству проектов – \*\*, \*%. Аналитики ... отмечают высокую заполняемость помещений self-storage – около \*\*%, а также рост средней ставки аренды более чем на \*\*%.

...

#### Рисунок 5. Средний размер открываемых объектов в Москве в кв. м арендопригодной площади

В \*\*\*\* году в сегменте наблюдались структурные изменения – снижение размера открываемых объектов, преобладание аренды над покупкой при открытии новых площадок, снижение доли юридических лиц среди пользователей, открытие точек в объектах с лучшей транспортной доступностью для населения.

В \*\*\*\* году общая площадь складов формата self-storage в Москве достигла \*\*\* кв. м. На конец декабря \*\*\*\* года на рынке складов индивидуального хранения Москвы насчитывалось \*\*\* объектов.

Необходимо отметить новый тренд, который продолжился и усилился в \*\*\*\* году – это ...

Сейчас в сегменте насчитывается \*\* компании, причем на топ-\*\* из них приходится \*\*, \*% рынка по площади.

В Москве средний размер открываемых объектов по арендопригодной площади продолжил снижаться – \*\*\* кв. м в \*\*\*\* году, что соответствует тренду по уменьшению общей площади складов и открытию центров индивидуального хранения в помещениях меньшей площади, но более удобных с точки зрения логистики для арендаторов (\* \*\*\* кв. м – в \*\*\*\* году, \* \*\*\* кв. м – в \*\*\*\* году, \*\*\* кв. м – в \*\*\*\* году).

Средний уровень заполняемости складов индивидуального хранения в Москве остается высоким (\*\*, \*\*%), хотя по сравнению с \*\*\*\* годов снизился на \*, \*\*%, а средний срок аренды индивидуального бокса увеличился с \* до \* месяцев.

---

<sup>5</sup>\*\*\*

<sup>6</sup>\*\*\*

<sup>7</sup>\*\*\*

Самым крупным игроком на рынке складов для частных лиц остается сеть «Складовка» с арендопригодной площадью \*\* \*\*\* кв. м (всего открыто девять объектов). В число крупнейших компаний в этом сегменте также входят сети «Хоумсклад» (\*\* \*\*\* кв. м, в собственности – семь складов), «Сити-Бокс» (\*\* \*\*\* кв. м, пять складов в собственности). Лидерство в развитии нового мини-формата автономных складов сохраняется за компанией «Кладовкин» (\*\* \*\*\* кв. м, \*\* объекта в управлении).

Наибольшим спросом склады формата self-storage традиционно пользуются у физических лиц, их доля составила \*\*, % (\*\*, % в \*\*\*\* году); доля юридических лиц уменьшилась в связи со снятием пандемийных ограничений и возвращением сотрудников на свои рабочие места в офисные помещения и составила \*\*, % (\*\*, % в прошлом году).

...

**Рисунок 6. Тип арендаторов: доля физических и юридических лиц, %**

...

**Рисунок 7. Количество открываемых объектов в собственности/аренде в Москве**

В \*\*\*\* году в Москве работало \*\*\* площадки уличного, контейнерного хранения, зафиксировано увеличение показателя на \*\*, % (\*\* площадок в \*\*\*\* году). За \*\*\*\* год средняя ставка аренды в Москве на помещения self-storage увеличилась на \*\*\* рублей и составила \* \*\*\* руб./кв. м/мес. Стоимость аренды уличных контейнеров также увеличилась до \* \*\*\* рублей за \* кв. м в месяц (\*\* руб./кв. м – в \*\*\*\* году).

Для открытия складов индивидуального хранения предпочтение отдается ...

Что касается рынка складов индивидуального хранения Санкт-Петербурга, в \*\*\*\* году в ведении \*\* операторов насчитывалось \*\* объектов self-storage. За \*\*\*\* год на рынок вышли семь новых объектов, три из которых – у лидера рынка, компании Prostor, предлагающей в совокупности \*\* \*\*\* кв. м, или \*\*, % от общей арендопригодной площади складов индивидуального хранения в Санкт-Петербурге (\*\* \*\*\* кв. м).

В \*\*\*\* году средний размер открываемых складов в Санкт-Петербурге увеличился и составил \* \*\*\* кв. м (\*\* кв. м – в \*\*\*\* году и \* \*\*\* кв. м – в \*\*\*\* году). Предпочтение по формату зданий для складов также отдается ...

В Санкт-Петербурге в \*\*\*\*-\*\* гг. отрасль индивидуального хранения развивалась крайне стремительно, увеличив предложение по объектам в два раза (+\*\* складов классического и мини-формата за \*\*\*\* и \*\*\*\* гг.) и арендопригодной площади (+\*\* \*\*\* кв. м за \*\*\*\* г). В \*\*\*\* году Санкт-Петербург обогнал Москву по темпам открытия объектов в отдельно стоящих капитальных зданиях.

В \*\*\*\* году общая площадь складов формата self-storage в Москве превысила \*\*\* тыс. кв. м, увеличившись на \*,\*% в годовой динамике<sup>8</sup>. На начало \*\*\*\* года на рынке складов индивидуального хранения Москвы насчитывалось \*\*\* объектов, что на \*\*% больше показателя \*\*\*\* года. \*\*\*\* год стал рекордным по числу открытий – рынок пополнился \*\* складами классического формата и \*\* проектами мини-формата.

В Санкт-Петербурге предложение пополнилось четырьмя новыми качественными проектами. На начало \*\*\*\* года в Северной столице функционировал \*\* склад self-storage.

В Москве средний размер открываемых объектов впервые с \*\*\*\* года стал увеличиваться и достиг \*\*\*\* кв. м. В \*\*\*\* году этот показатель находился на уровне \*\*\* кв. м. В Санкт-Петербурге средняя площадь объектов, наоборот, сократилась и составляет \*\*\* кв. м против \*\*\*\* кв. м в \*\*\*\* году.

За \*\*\*\* год уровень заполняемости складов формата self-storage в Москве снизился до \*\*%, на \* п. п., что во многом связано с выходом новых проектов.

При этом по ключевым показателям рынок развивается динамично. За год средняя арендная ставка в Москве выросла на \*\*% (до \*\*\*\* рублей). Средний срок аренды бокса увеличился с девяти месяцев до года, а средний размер запрашиваемого бокса составляет \*,\* кв. м против \*,\* кв. м в \*\*\*\* году.

Лидером по объему площадей на рынке складов для частных лиц стал «Хоумсклад» (\*\* проектов с арендопригодной площадью \*\*, \* тыс. кв. м). В число крупнейших компаний также вошли сети «Складовка» (\*\* проектов – на \*\*, \* тыс. кв. м) и «Альфасклад» (\* проектов – на \*\*, \* тыс. кв. м). Суммарно на трех операторов приходится более \*\*% общего объема предложения московского рынка.

Лидерство в развитии мини-формата автономных складов сохраняется за компанией «Кладовкин», под управлением которой находится \*\* объектов. Второе место занимает компания «Складно» – с \*\* объектами.

Как следует из подсчетов сервиса \*ГИС, сделанных по запросу “Ъ”, к началу сентября \*\*\*\* года число складов self storage (для индивидуального хранения) в городах-миллионниках России достигло \*\*\*, что на \*\*% больше год к году<sup>9</sup>. По данным аналитиков, наибольший прирост числа таких объектов зафиксирован в Екатеринбурге – на \*\*%, до \*\*, и в Новосибирске – на \*\*%, до \*\*. В Москве и Санкт-Петербурге их количество выросло соответственно на \*\*%, до \*\*\*, и на \*\*%, до \*\*\*.

По данным Ассоциации ..., в январе–июне \*\*\*\* года в Москве появилось четыре новых склада такого формата. Объем ввода таких объектов растет, хотя и остается несколько ниже уровня спроса, отмечает партнер консалтинговой компании .... По данным сервиса ..., в январе–июле \*\*\*\* года спрос на аренду площадей для хранения вещей по всей России вырос на \*% по сравнению с аналогичным периодом \*\*\*\*-го.

---

<sup>8</sup> \*\*\*

<sup>9</sup> \*\*\*

В ... подтверждают высокую заполняемость таких складов — на уровне \*\*% и выше. У оператора Prostor доля свободных боксов не превышает \*%, уточнил гендиректор компании Сергей Журавлев. По его словам, высокий спрос сформирован, в частности, за счет жителей небольших квартир, которых становится все больше. По данным сервиса мониторинга новостроек ..., только в старых границах Москвы средняя площадь квартир в новостройках с января \*\*\*\* по май \*\*\*\* года сократилась на \*\*, \*\*% — с \*\*, \* до \*\*, \* кв. м.

Кроме того, добавляет господин Журавлев, граждане, купившие квартиры в новостройках, прибегают к self storage для хранения вещей и стройматериалов, пока идет ремонт в их новом жилье. При этом, по его подсчетам, средняя площадь запрашиваемого клиентами бокса, например, в Санкт-Петербурге сейчас составляет \*—\*, \* кв. м против \*, \* кв. м два года назад.

По словам эксперта, спрос на хранение товаров или оборудования в таком формате начал также расти с увеличением числа индивидуальных предпринимателей, торгующих на маркетплейсах. Доля клиентов-юрлиц у оператора Prostor составляет примерно четверть. Исполнительный директор ... также отмечает, что произошел существенный рост доли арендаторов из числа юрлиц.

Растущий спрос в сочетании с увеличивающейся инфляцией привели к росту цен. По данным ..., в январе—июле \*\*\*\* года средний чек на услуги хранения вещей или аренды площадей для хранения вещей вырос на \*\*% год к году, до \*, \* тыс. руб. в месяц. В целом за \*\*\*\* год операторы собирались поднять цены минимум на \*\*%, уточняет .... Впервые заявлена стоимость больше \* тыс. руб. за кв. м в месяц, добавляют в ....

### **Тенденции рынка РФ**

Эксперты рынка отмечают, что сегмент складов индивидуального хранения по-прежнему остается привлекательным по темпам развития, доходности и устойчивости. При этом отсутствие иностранных профильных игроков и недостаточное внимание крупных инвестиционных фондов создают условия для выхода на рынок небольших компаний. В условиях стабильно высокого спроса только ограничения в привлечении инвестиций не позволяют основным участникам рынка кратно увеличить свои активы. При этом лидеры продолжают открывать новые площадки, обладая высоким уровнем bankability (возможность привлекать долговой капитал на выгодных условиях).

Усилилось разделение в сегменте — ....

Раньше склады для индивидуального хранения были востребованными только ...<sup>10</sup>. Это связано с несколькими факторами:

- ....

Однако, развитие бизнеса складов СИХ в регионах, сдерживается тем, что, что он довольно затратный. Стоимость вложений в объекты подобного рода колеблется от \*\*\* до \*\*\* долл. на кв. метр. Для провинциальных городов это

---

<sup>10</sup>\*\*\*

большие деньги, а для мегаполисов вполне приемлемые суммы на организацию и ведение прибыльного бизнеса.

Одной из ярких характеристик складской индустрии является ...<sup>11</sup>. ....

Есть компании, которые идут дальше, чем просто предоставление услуг хранения, и ....

Сезонность на рынок СИХ .... Наибольшим спросом в РФ пользуются боксы ... Самые востребованные дополнительные сервисы – ....

Развитию рынка СИХ способствует рост цены квадратного метра жилья и уменьшение средней площади приобретаемых квартир. Люди более рационально подходят к использованию жилого пространства и не готовы платить дорого фактически за кладовку.

Еще один потенциальный стимул развития СИХ – ....

Чтобы охватить как можно больше потенциальных клиентов, операторы рынка добавляют ....

### **Проблемы отрасли в РФ**

Существуют факторы, создающие конкуренцию операторам СИХ. В частности, ....

Главной трудностью, с которой сталкиваются компании, предоставляющие услуги складов, являются ....

....

Нестабильные условия могут привести к снижению спроса, непредсказуемым изменениям в потребительском поведении и ограничению финансовых ресурсов компаний. В связи с этим расходы на рекламу, аренду и прочие неотъемлемые аспекты бизнеса, такие как техническое обслуживание и обновление систем, ....

....

Сдерживающим фактором в развитии рынка является и ....

Сегмент складов индивидуального хранения переживает период интенсивного развития, пик роста ожидается в период с \*\*\*\* по \*\*\*\* годы.

Ожидается, что с ростом узнаваемости услуги и интересом людей к безопасному хранению личных вещей в течение следующих \*\*-\* лет склады для индивидуального хранения продолжают привлекать новых клиентов. Учитывая изменяющиеся предпочтения потребителей, стремление оптимизировать использование жилого пространства и рост населения в городах, этот сегмент рынка обещает оставаться динамичным и перспективным для инвесторов и предпринимателей.

...

### **Рисунок 8. Динамика открытия складов self storage<sup>12</sup>**

---

<sup>11</sup>\*\*\*

<sup>12</sup> \*\*\*

Развивается бизнес СИХ и на территории **стран СНГ** с наиболее высоким уровнем жизни<sup>13,14,15</sup>.

### **Выводы:**

1. Учитывая ситуацию со складами индивидуального хранения в развитых странах и в Москве, можно уверенно прогнозировать рост этого рынка в регионах РФ.

2. Целевыми параметрами рынка г. ХХХ на ближайший период можно принять параметры рынка Москвы:

- Обеспеченность складами порядка \*,\*\* кв. м. на \* жителя,
- Заполняемость \*\*% при условии средней ставки аренды \*\*\*\* руб. за \* кв. м. в месяц, которая была рассчитана путём масштабирования средней ставки аренды в Москве (\*\*\*\* руб. за \* кв. м. в месяц) на разницу в уровнях медианного дохода жителей Москвы (\*\* \*\*\* руб.<sup>16</sup>) и ХХХ (\*\* \*\*\* руб.<sup>17</sup>).

### **3.2. Клиентская целевая группа**

Клиентами планируемого склада индивидуального хранения будут физические лица и организации.

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 арендованного жилья
- смена жилья, когда квартира уже продана, а вариантов еще не найдено
- междугородний обмен жилья
- частые переезды
- потребность в надежной охране для отдельно ценных вещей
- хранение сезонных вещей (лыжи, велосипеды и т. д).

Для компаний потребность в услуге может возникнуть в следующих случаях:

---

13 \*\*\*

14 \*\*\*

15 \*\*\*

16 \*\*\*

17 \*\*\*

- 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 и средних 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.

## **Таблица 2. Преимущества и недостатки хранения в складах self-storage**

...

Перечисленные в таблице преимущества должны использоваться в рекламных текстах.

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

- ...

**Целевыми группами покупателей (сегментами) для предприятия будут:**

- ....

### **Места проживания будущих покупателей:**

Для физических лиц важна близость склада к жилью, поэтому клиентами будут, в основном, жители близлежащих районов ....

### **Изменчивость спроса:**

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

### **Спрос на данные услуги стимулирует:**

- ...

Спрос со стороны компаний, прежде всего, зависит от ....

Спрос со стороны частных лиц обусловлен ...

### 3.3. Оценка существующего спроса

Общая перспектива спроса на услуги индивидуального хранения в ХХХ понятна из сравнения показателей обеспеченности населения соответствующими площадями в США (\*,\*\*\*м<sup>2</sup> на человека), Великобритании (\*,\*\*\* м<sup>2</sup>), Европе в целом (\*,\*\*) и Москве (\*,\*\*).

Если РФ будет развиваться в русле общемировых тенденций, через \*\*-\* лет обеспеченность населения этой услугой достигнет в регионах европейского уровня. С учётом того, что население ХХХ составляет \*\*\* тыс. человек, для обеспеченности хотя бы на среднеевропейском уровне, понадобится около \* тыс. м<sup>2</sup> без учёта роста населения.

Как показано в п. \*. \* конкуренция на этом рынке слабая. Следовательно, при настойчивой и убедительной рекламной кампании при условии приемлемых арендных ставок только физические лица гарантированно обеспечат планируемому складу высокую загрузку.

### 3.4. Ожидаемая конкуренция

На сервисе \*gis.ru позиционируют себя как склады индивидуального хранения \* компании:

...

Однако, анализируя дальше, выясняем, что

- ....

То есть эти склады могут предоставить свои площади под хранение личных вещей, но никак для этого не оборудованы, сопутствующих услуг не оказывают.

На сайте avito.ru размещено несколько объявлений в рубрике «склады индивидуального хранения». Содержание их примерно такое:

- Аренда контейнера под склад — от \*. \* кв. м. до \*\* кв. м.
- Компания складок ХХХ предоставляет ячейки для хранения личных вещей: \*Отдельный вход с улицы; \*Площадь помещения \*метра квадратных, (\*м\*\*м); \*Можно арендовать необходимое количество ячеек, платите только за занимаемый объём; \*Большая вместимость, высокие потолки — \*м; \*Ключи только у Вас. (на самом деле это гараж площадью \*\* кв. м., поделённый панелями ДСП на боксы.
- Сдается уютная и сухая кладовка на -\* этаже дома недалеко от входа в подвал.
- Сдам в аренду две кладовки в цокольном этаже нового многоквартирного дома. Площадь — \*,\* м каждая.
- Высокий, широкий гараж, утеплённый, с печкой, расположен в конце улицы — удобство подъезда, удобство парковки прицепа или разгрузки эвакуатора.
- Аренда склада. Контейнер \*\* футов. \*\*х\*. \*хh\*.\*. \*\* м<sup>2</sup>. Отдельный вход. То есть рекламируются не СИХ, а контейнеры, гаражи, поделённые на боксы. Единственным исключением из этого списка является компания ....



Судя по фотографиям,

- компания располагает \*-х уровневый складом: большие боксы на \*-м этаже, маленькие, доступ к которым со стремянки, - на втором,
- количество больших боксов на \*-м этаже – меньше \*\*, антресолей на \*-м этаже не более \*\*,
- въезда нет, только вход.

Стоимость:

- \*-й ярус: высота - \* м
  - от \* месяца до \* - \*\*\* руб./м\*
  - от \* месяцев - \*\*\* руб./м\*
- \*-й ярус высота - \*, \* м (антресоль)
  - От \* месяца до \* - \*\*\* руб./м\*
  - От \* месяцев- \*\*\* руб./м\*

...

### **Рисунок 9. Местоположение ... и планируемого склада**

...

### **Рисунок 10. Склад компании ...**

Информация об услугах:

- ...

Никаких других следов компании ... в Интернете нет. Вероятно, это филиал одноимённой московской компании ....

На запрос через Авито довольно быстро пришёл ответ:

«Склад отапливается. Свободные места есть сейчас только на верхнем ярусе.

Посмотреть можно \* января, после праздников».

### **Выводы:**

1. Услуги СИХ представлены в ХХХ, в основном, либо на складах ответственного хранения, либо в гаражах или контейнерах.
2. Специальное оборудование использовано только на маленьком складе ..., расположенном на другом конце города. Несмотря на то, что реклама размещена только на Авито, все большие боксы заняты, что свидетельствует о большом спросе.

### **\*. Маркетинговый план**

### **\*.\*. Концепция маркетинга**

### **Определение услуг**

Предоставление в аренду индивидуальных защищенных складских помещений в охраняемом отапливаемом комплексе и сопутствующие услуги, такие как упаковка вещей, страхование имущества и т. д.

**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).

**Позиционирование**

....

**Конкурентные преимущества**

Среди важных конкурентных преимуществ, которые обеспечат продажи, стоит отметить:

- ....

**Уникальность услуг обусловлена следующими характеристиками:**

На данный момент, единственной массовой альтернативой индивидуального хранения является ответственное хранение. Однако, оно обладает множеством недостатков по сравнению с СИХ, 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.

В следующей таблице представлен SWOT-анализ компании:

**Таблица 3. SWOT-анализ компании**

...

Исходя из SWOT-анализа, инициаторы проекта планируют придерживаться следующей концепции маркетинга:

1. ...

**\*.\*. План продаж**

Планируется, что в здании площадью \*\*\*\* м<sup>2</sup>, с учётом лестниц и проходов будет оборудовано \*\*\*\* м<sup>2</sup> полезной площади (при условии трёхуровневого склада).

Расчёт арендной ставки – см. п. 3.

Для расчёта плана продаж было принято, что склад будет заполнен на \*\*% за \* месяца с начала работы – см. Таблица 4.

**Таблица 4. План продаж без учёта инфляции**

Месяца	** .****	** .****	** .**** и далее
Арендованная площадь, кв. м.	***	****	****
План продаж, тыс. руб.	* ***	* ***	* ***
Сопутствующие услуги, тыс. руб.	***	***	***

В дальнейшем склад будет удерживать достигнутый уровень заполняемости.

Планируется, что реализация дополнительных услуг составит \*\*% от плана продаж услуги аренды боксов.

**\*.\*. Тактика маркетинга**

**\*.\*.\*. Развитие продукта**

....

**\*.\*.\*. Каналы сбыта**

Планируется использование нескольких каналов сбыта услуг склада индивидуального хранения:

- ....

**\*.\*.\*. Ценообразование**

Ценообразование конкурентное.

Компания планирует регулярно мониторить цены конкурентов и регулировать собственные цены в зависимости от конкурентной обстановки и заполненности склада.

**\*.\*.\*. Программа продвижения**

Продвижение будет организовано в соответствии с выбранными целевыми группами:

- ....

**5. Организационный план**

**5.1. Разрешительные документы**

Разрешительных документов для ведения данного бизнеса не требуется.

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

Схема налогообложения предприятия – упрощенный налоговый режим, \*\*% от налоговой базы (доходы-расходы).

**5.2. Штатное расписание**

Для деятельности предприятия будет использоваться следующее штатное расписание.

**Таблица 5. Штатное расписание**

...

На предприятии предполагается следующее распределение обязанностей и ответственности управленческого персонала:

- ....

### **5.3. Календарное осуществление проекта**

#### **Таблица 6. Календарный план проекта**

...

### **6. Материальные ресурсы**

#### **6.1. Инвестиционные расходы**

##### **Таблица 7. Инвестиционный план, тыс. руб.**

...

#### **6.2. Косвенные расходы**

##### **Таблица 8. Косвенные расходы, тыс. руб. без учёта инфляции**

...

Предприятие будет оплачивать следующие налоги:

- УСН \*\*% от (доходы-расходы),
- Страховые взносы – \*\*% от ФОТ.

#### **6.3. Прямые расходы**

Для основной услуги данного проекта - предоставления боксов в аренду, величина прямых расходов незначительна.

Прямые расходы для дополнительных услуг запланированы в размере \*\*% от объёма продаж.

### **7. Финансовый анализ**

Экономика предприятия была смоделирована в MS Excel. При этом использовались следующие исходные данные и предположения:

- Ставка дисконтирования – переменная, рассчитывается как ключевая ставка по прогнозу ЦБ плюс \*% (плата за риски);
- Оплата услуг производится на \* месяц вперёд;
- Горизонт планирования – до \*\*\*\* года.

#### **7.1. Бюджет движения денежных средств**

##### **Таблица 9. Прогноз движения денежных средств (тыс. руб.)**

...

С учётом рассчитанного финансирования предприятие не испытывает недостатка ликвидности. На конец периода планирования остаток свободных денежных средств более \*\* млн. руб..

#### **7.2. Прогнозный баланс**

##### **Таблица 10. Прогнозный баланс (тыс. руб.)**

...

Нераспределённая прибыль от бизнеса начинает накапливаться в \*\*\*\* г. и к

Бизнес-план эксплуатации склада индивидуального хранения в г. ХХХ  
концу периода планирования составляет почти \*\* млн. руб.

### **7.3. Бюджет доходов и расходов**

#### **Таблица 11. Бюджет доходов и расходов (тыс. руб.)**

...

Как показывают расчеты, компания показывает операционную прибыль с  
\*\*\*\* г.

### **7.4. Финансовые показатели**

#### **Таблица 12. Финансовые показатели проекта**

...

Как видим из таблицы, компания демонстрирует очень хорошую  
рентабельность со второго года работы.

### **7.5. Показатели эффективности**

#### **Таблица 13. Показатели эффективности проекта**

...

Анализируя показатели эффективности, можно сделать вывод о том, что  
проект является эффективным, в частности:

- Простая окупаемость проекта составляет \*\* месяцев, с учётом фактора дисконтирования – \*\* месяцев;
- Положительное значение чистого приведенного дохода (NPV) к концу периода расчёта;
- Значение индекса доходности (PI) гораздо больше \*;
- Значение показателя внутренней нормы рентабельности (IRR) значительно превышает ставку кредитования.

Подробное описание показателей таблицы представлено в Приложении \*.

### **7.6. Анализ безубыточности**

Анализ безубыточности показывает хорошую устойчивость планируемого  
бизнеса. Бизнес перестаёт приносить операционную прибыль только при падении  
выручки до уровня \*\*% от запланированной:

...

### **7.7. Анализ чувствительности**

Анализ чувствительности позволяет смоделировать показатели  
эффективности при изменении ключевых параметров, которые были заложены в  
финансовой модели.

#### **Таблица 14. Чувствительность проекта**

...

Проект обладает низкой чувствительностью к невыполнению планов по основным параметрам.

Только при снижении выручки до уровня \*\*% от плановой бизнес перестаёт окупаться. Уровень прямых расходов может быть повышен в разы без потери окупаемости. Проект остаётся окупаемым при повышении уровня косвенных расходов даже на \*\*%.

## **8. Анализ рисков**

### **8.1. Технологические риски**

#### **Риски, связанные с освоением складского оборудования.**

Вероятность возникновения низкая, степень влияния – средняя, так как на время освоения возможно снижение объема оказываемых услуг.

Для предотвращения наступления данного риска планируется ....

### **8.2. Организационный и управленческий риск**

Основные организационные и управленческие риски следующие:

#### **1. Срыв выполнения плана реализации услуг, в том числе из-за неподготовленности аудитории.**

Вероятность возникновения данного риска средняя, степень влияния – существенная, так как это напрямую влияет на формирование выручки предприятия.

В данном случае неподготовленность аудитории определяется малой известностью услуги среди жителей ХХХ. Следовательно, в ходе проведения маркетинговых действий необходимо больше рассказывать о новой услуге, ее удобстве.

Для предотвращения данного риска планируется:

- ....

#### **2. Ошибки персонала, неэффективность системы управления**

Вероятность возникновения высокая, степень влияния – существенная, возможность управления - полная.

Для предотвращения этого риска планируется ....

### **8.3. Риск материально-технического обеспечения**

Риски обеспечения расходными материалами, необходимыми для оказания услуг, минимальные, так как на рынке присутствует достаточное количество продавцов, при этом отдельно взятый продавец не имеет такого влияния на рынок, которое позволило бы устанавливать цены на расходные материалы самостоятельно.

### **8.4. Финансовые риски**

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

....

### **8.5. Экономические риски**

Иницилируя данный проект, авторы исходят из позитивного прогноза состояния экономики РФ и сохранения в будущем общего курса развития страны. Однако, позитивные ожидания не исключают необходимости постоянно контролировать текущую ситуацию и предпринимать меры по предотвращению потерь в случае её ухудшения.

Основными источниками экономических рисков являются девальвация рубля и рост инфляции. Предотвратить эти риски инициаторы не могут. Однако, оба эти фактора приведут не только к оттоку клиентов, доходы которых снизятся, но и к притоку новых клиентов. Например, компании, вынужденные отказаться от части офисных площадей, будут искать складские площади для временного размещения свободной мебели, оборудования, архивов. Физическим лицам, вынужденным уменьшить жилплощадь, понадобится место для хранения вещей. Важно отслеживать рыночные тенденции и вовремя направлять рекламную активность в появляющиеся сегменты рынка.

### **Приложение \*. Описание показателей эффективности**

...

### **Приложение \*. Коммерческое предложение на складское оборудование (справочно)**

...