

ТИПОВОЙ БИЗНЕС-ПЛАН

ОТКРЫТИЯ СКЛАДСКОГО КОМПЛЕКСА

ДЕМОНСТРАЦИОННАЯ ВЕРСИЯ

Данное исследование подготовлено MA Step by Step исключительно в информационных целях. Информация, представленная в исследовании, получена из открытых источников или собрана с помощью маркетинговых инструментов. MA Step by Step не дает гарантии точности и полноты информации для любых целей. Информация, содержащаяся в исследовании, не должна быть прямо или косвенно истолкована покупателем, как рекомендательная к вложению инвестиций. MA Step by Step не несет ответственности за убытки или ущерб, причиненный вследствие использования информации исследования третьими лицами, а так же за последствия, вызванные неполнотой представленной информации. Данные материалы не могут распространяться без разрешения MA Step by Step.

**Дата выпуска отчета:
июнь 2009 г.**

г. Москва

STEP BY STEP



Содержание

Аннотация.....	5
<i>Долгосрочные и краткосрочные цели проекта</i>	<i>5</i>
<i>Расчетные сроки проекта</i>	<i>6</i>
<i>Резюме комплекса маркетинга (4P) услуг.....</i>	<i>6</i>
<i>Стоимость проекта</i>	<i>6</i>
<i>Источники финансирования проекта.....</i>	<i>6</i>
<i>Выгоды и риски проекта.....</i>	<i>6</i>
<i>Ключевые экономические показатели эффективности проекта</i>	<i>7</i>
Полное содержание исследования	8
<i>Список диаграмм</i>	<i>10</i>
<i>Список таблиц.....</i>	<i>10</i>
<i>Список схем</i>	<i>10</i>
Выдержки из бизнес-плана.....	11
2. ОПИСАНИЕ УСЛУГ	11
<i>Функциональное назначение услуг</i>	<i>11</i>
<i>Виды услуг</i>	<i>11</i>
<i>Стоимость услуг, принятая концепция ценообразования</i>	<i>11</i>
<i>Требования к контролю качества</i>	<i>11</i>
<i>Возможности для дальнейшего развития услуг</i>	<i>11</i>
<i>Патентно-лицензионная защита услуг.....</i>	<i>11</i>
3. АНАЛИЗ РЫНКА.....	12
<i>Анализ положения дел в отрасли</i>	<i>12</i>
<i>Текущая ситуация в отрасли</i>	<i>12</i>
<i>Факторы, влияющие на отрасль.....</i>	<i>12</i>
<i>Тенденции развития отрасли в условиях кризиса</i>	<i>12</i>
<i>Прогноз развития Рынка.....</i>	<i>13</i>
<i>Общие данные о рынке.....</i>	<i>13</i>
<i>Объем рынка, потенциальная емкость рынка</i>	<i>13</i>

Темпы роста	13
Структура рынка	14
Ценообразование на рынке	14
<i>Конечные потребители</i>	15
Потенциальные потребители услуг.....	15
Потребительские предпочтения основных сегментов потребителей..	15
Выбор и обоснование целевого сегмента.....	15
<i>Конкурентный анализ</i>	15
Описание и анализ потенциальных конкурентов.....	15
4. МАРКЕТИНГОВЫЙ ПЛАН	16
<i>Уникальное достоинство продукта, позиционирование</i>	16
<i>Цены, ценовая политика. Обоснование цены на услуги</i>	16
<i>Порядок осуществления продаж, обоснование гарантий сбыта услуги</i>	16
<i>Концепция рекламы и PR. Программа по организации рекламы.</i>	16
5. ПЛАН СБЫТА	17
<i>Цены на конкретные позиции услуги</i>	17
<i>Организация сбыта, каналы сбыта</i>	17
<i>План продаж на весь расчетный период (в соответствии с выбранными базовыми параметрами бизнеса).</i>	17
6. ПРОИЗВОДСТВЕННАЯ ЧАСТЬ	18
<i>Описание производственного процесса. Технологическая схема организации услуги</i>	18
<i>Требования к поставщикам</i>	18
<i>Состав основного оборудования (без детализации)</i>	19
<i>Оценка и обоснование необходимых ресурсов</i>	20
Расчет площадей необходимых подсобных помещений.....	20
Расчет затрат на асфальтирование и укладку бортового камня.....	20
<i>Оценка постоянных и переменных затрат при оказании услуг</i>	21
<i>План оказания услуг</i>	22
6.1. ФУНКЦИОНАЛЬНОЕ РЕШЕНИЕ	23

<i>Выбор и обоснование типа предприятия</i>	23
<i>Выбор и обоснование дополнительных сервисов</i>	23
7. ОРГАНИЗАЦИОННО-УПРАВЛЕНЧЕСКАЯ СТРУКТУРА	23
<i>Организационная структура предприятия</i>	23
<i>Специализация, количество и состав сотрудников</i>	23
<i>Затраты на оплату труда</i>	23
8. ФИНАНСОВЫЙ ПЛАН	24
<i>Состав и характер затрат на реализацию проекта</i>	24
<i>Основные параметры финансовых расчетов</i>	24
<i>Анализ чувствительности к изменениям параметров финансовой части бизнес-плана</i>	24
<i>Состав и характер доходов от деятельности</i>	25
<i>Основные формы финансовых расчетов</i>	26
<i>Показатели эффективности проекта</i>	28
9. НОРМАТИВНАЯ ИНФОРМАЦИЯ	28
<i>Нормативная база:</i>	28
<i>Необходимые лицензии или разрешения для выполнения проекта</i>	28
10. ОРГАНИЗАЦИОННЫЙ ПЛАН ОСУЩЕСТВЛЕНИЯ ПРОЕКТА	29
<i>План-график реализации проекта</i>	29
Фрагменты Финансовой модели	30

АННОТАЦИЯ

Цель БП: создание складского комплекса (склада)

К готовому Бизнес-плану прилагается заполненная Финансовая модель в формате xls (Microsoft Excel).

Бизнес - план содержит следующие основные блоки:

1. Описание рассматриваемого рынка
2. Маркетинговый план открытия данного бизнеса
3. План сбыта
4. Производственная часть
5. Организационная структура предприятия
6. Финансовый план
7. Нормативная база

Предлагаемый бизнес–план может являться основой для написания бизнес-плана для Вашего проекта. К бизнес-плану прилагается финансовая модель в формате xls (Microsoft Excel).

Выдержки из БП:

Суть проекта

Создание складского комплекса класса «В» общей площадью 5000 м² из которых:

- 3000 м² складские с полезным объемом - 6124 м³. помещения и административные помещения
- 2000 м² площадка для маневрирования

Долгосрочные и краткосрочные цели проекта

Краткосрочные цели проекта: удовлетворение потребностей коммерческих организаций в хранении своих товаров, продукции и различных грузов на специально оборудованном охраняемом складе; закрепление на рынке складских услуг.

Долгосрочные цели проекта: расширение комплекса предлагаемых услуг, создание круга постоянных клиентов, увеличение стоимости компании.

РАСЧЕТНЫЕ СРОКИ ПРОЕКТА

3 года.

РЕЗЮМЕ КОМПЛЕКСА МАРКЕТИНГА (4P) УСЛУГ

Данный проект будет представлять собой складское помещение класса «В», расположенное в промышленной части одного из подмосковных городов вблизи крупной транспортной магистрали, специализирующееся на хранении товаров, не требующих специальных температурных условий хранения.

Основной услугой, предоставляемой на складе, будет «ответственное хранение». Цена на услугу будет формироваться с учетом средних цен на рынке и в зависимости от потребностей каждого клиента в условиях хранения. Сбыт будет гарантирован активной рекламной кампанией, направленной на потенциальных потребителей складских услуг (предприятия, торговые сети и другие организации, нуждающихся в соответствующих услугах).

СТОИМОСТЬ ПРОЕКТА

Необходимый объем инвестиций – \$....

ИСТОЧНИКИ ФИНАНСИРОВАНИЯ ПРОЕКТА

Собственные и заемные средства.

ВЫГОДЫ И РИСКИ ПРОЕКТА

Риски проекта связаны с

- неудачным выбором местоположения, т.к. значительная удаленность от основных транспортных сетей может затруднить подъезд грузового транспорта и, как следствие, негативно отразиться на спросе;
- неправильным выбором концепции рекламной кампании: это может привести к тому, что информация о складе не дойдет до целевой аудитории и потенциальные клиенты не будут осведомлены о его существовании.

К **выгодам** проекта можно отнести:

- его высокую доходность,
- гарантированное закрепление на рынке складских услуг в виду его слабой заполненности.

Ключевые экономические показатели эффективности проекта

- Срок окупаемости проекта:
 - ... месяц без учета дисконтирования
 - ... месяцев с учетом дисконтирования
- Внутренняя норма рентабельности IRR, год. – ...% для срока жизни проекта ... месяца.
- Внутренняя норма рентабельности IRR, мес. – ...% для срока жизни проекта ...месяца.
- Чистый приведенный доход, NPV за ... месяцев – \$...

Данный Бизнес-план разработан **с учётом влияния кризисных явлений** и, как следствие, даёт возможность создания птицефабрики с хорошими перспективами развития.

Подготовленный специалистами нашей компании данный Бизнес-план **проверен ведущими экспертами рынка.**

Кроме того, к готовому бизнес-плану прилагается уже заполненная **Финансовая модель.** Данная Финмодель демонстрирует все произведённые расчеты и **даёт возможность изменять любые исходные параметры** для каждой конкретной ситуации. Также она **позволяет корректировать бизнес-процессы** непосредственно во время создания данного бизнеса и его дальнейшего функционирования и развития.

Кол-во страниц: 99 стр.

Язык отчета: русский

Отчет содержит: 5 диаграмм, 16 таблиц, 3 схемы

ПОЛНОЕ СОДЕРЖАНИЕ ИССЛЕДОВАНИЯ

	ОГЛАВЛЕНИЕ	2		
1	1. РЕЗЮМЕ ПРОЕКТА	6		
	1.1	Суть проекта	6	
	1.2	Долгосрочные и краткосрочные цели проекта	6	
	1.3	Расчетные сроки проекта	6	
	1.4	Резюме комплекса маркетинга (4P) услуг	6	
	1.5	Стоимость проекта	7	
	1.6	Источники финансирования проекта	7	
	1.7	Выгоды и риски проекта	7	
	1.8	Ключевые экономические показатели эффективности проекта	7	
2	2. ОПИСАНИЕ УСЛУГ	9		
	2.1	Функциональное назначение услуг	9	
	2.2	Виды услуг	9	
	2.3	Стоимость услуг, принятая концепция ценообразования	9	
	2.4	Требования к контролю качества	10	
	2.5	Возможности для дальнейшего развития услуг	10	
	2.6	Патентно-лицензионная защита услуг.	10	
3	3. АНАЛИЗ РЫНКА	11		
	3.1	Анализ положения дел в отрасли	11	
		3.1.1	Текущая ситуация в отрасли	11
		3.1.2	Факторы, влияющие на отрасль	13
		3.1.3	Тенденции развития отрасли в условиях кризиса	13
		3.1.4	Прогноз развития Рынка	14
	3.2	Общие данные о рынке	15	
		3.2.1	Объем рынка, потенциальная емкость рынка	15
		3.2.2	Темпы роста	16
		3.2.3	Структура рынка	16
		3.2.4	Ценообразование на рынке.	23
	3.3	Конечные потребители	26	
		3.3.1	Потенциальные потребители услуг	26
		3.3.2	Потребительские предпочтения основных сегментов потребителей	28
		3.3.3	Выбор и обоснование целевого сегмента.	29
	3.4	Конкурентный анализ	29	
		3.4.1	Описание и анализ потенциальных конкурентов	29
		3.4.2	Выбор и обоснование уникального достоинства услуги.	31
4	4. МАРКЕТИНГОВЫЙ ПЛАН	33		
	4.1	Уникальное достоинство продукта, позиционирование	33	
	4.2	Цены, ценовая политика. Обоснование цены на услуги	33	
	4.3	Порядок осуществления продаж, обоснование гарантий сбыта услуги	34	
	4.4	Концепция рекламы и PR. Программа по организации рекламы.	34	
5	5. ПЛАН СБЫТА	37		
	5.1	Цены на конкретные позиции услуги	37	

	5.2	Организация сбыта, каналы сбыта	37
	5.3	План продаж на весь расчетный период (в соответствии с выбранными базовыми параметрами бизнеса).	37
6	6. ПРОИЗВОДСТВЕННАЯ ЧАСТЬ		39
	6.1	Описание производственного процесса. Технологическая схема организации услуги	39
	6.2	Требования к поставщикам	40
	6.3	Состав основного оборудования (без детализации)	40
	6.4	Оценка и обоснование необходимых ресурсов	43
	6.4.1	Расчет площадей необходимых подсобных помещений	43
	6.4.2	Расчет затрат на асфальтирование и укладку бортового камня	45
	6.5	Оценка постоянных и переменных затрат при оказании услуг	48
	6.6	План оказания услуг.	49
7	6.1. ФУНКЦИОНАЛЬНОЕ РЕШЕНИЕ		51
	7.1	Выбор и обоснование типа предприятия	51
	7.2	Выбор и обоснование дополнительных сервисов.	52
8	7. ОРГАНИЗАЦИОННО-УПРАВЛЕНЧЕСКАЯ СТРУКТУРА		53
	8.1	Организационная структура предприятия	53
	8.2	Специализация, количество и состав сотрудников	53
	8.3	Затраты на оплату труда.	55
9	8. ФИНАНСОВЫЙ ПЛАН		56
	9.1	Состав и характер затрат на реализацию проекта	56
	9.2	Основные параметры финансовых расчетов	57
	9.3	Анализ чувствительности к изменениям параметров финансовой части бизнес-плана	57
	9.4	Состав и характер доходов от деятельности	58
	9.5	Основные формы финансовых расчетов	59
	9.6	Показатели эффективности проекта	62
10	9. НОРМАТИВНАЯ ИНФОРМАЦИЯ		63
	10.1	Нормативная база:	63
	10.2	Необходимые лицензии или разрешения для выполнения проекта	63
11	10. ОРГАНИЗАЦИОННЫЙ ПЛАН ОСУЩЕСТВЛЕНИЯ ПРОЕКТА		64
	11.1	План-график реализации проекта	64
12	Приложение		65
	12.1	Приложение 1. Выдержки из «Гражданского кодекса Российской Федерации часть вторая от 26 января 1996 г. N 14-ФЗ», касающиеся хранения товаров на складе	65
	12.2	Приложение 2. Должностные инструкции персонала склада.	69
	12.2.1	Заведующий складом	69
	12.2.2	Заместитель заведующего складом	72
	12.2.3	Главный бухгалтер	75
	12.2.4	Бухгалтер-кассир	77
	12.2.5	Инспектор по технике безопасности	80
	12.2.6	Кладовщик	82
	12.2.7	Грузчик	85
	12.2.8	Уборщица	87
	12.3	Приложение 3. «Выдержки из Федерального закона РФ Об Обществах с ограниченной ответственностью, касающиеся учредительных документов общества»	89
	12.4	Приложение 4. «Документы, необходимые для регистрации Общества с ограниченной ответственностью»	92
	12.5	Приложение 5. Выдержки из Градостроительного кодекса от 29.12.2004 №190-ФЗ, касающиеся получения разрешения на строительство	94

СПИСОК ДИАГРАММ

- Диаграмма 1. Управление складскими площадями в РФ в 2008г., %
- Диаграмма 2. Доли складских помещений различных классов на российском рынке, %
- Диаграмма 3. Арендные ставки на складские помещения классов А и В в московском регионе в 2007-2008г.г., долл. за кв. м в год
- Диаграмма 4. Структура спроса на складские помещения в Москве, в 2008г., %
- Диаграмма 5. Объем складских площадей, введенных в 2008 г. в крупнейших комплексах Московской области, %

СПИСОК ТАБЛИЦ

- Таблица 1. Основные показатели складской недвижимости московского региона в 2008г.
- Таблица 2. арендные ставки* на складские площади класса «А» в городах России
- Таблица 3. Наиболее значимые по площади региональные проекты
- Таблица 4. План продаж на расчетный период (в натуральном выражении)
- Таблица 5. План продаж на расчетный период (в денежном выражении)
- Таблица 6. Состав основного оборудования склада.
- Таблица 7. Расчет стоимости стеллажей.
- Таблица 8. Распределение площадей склада.
- Таблица 9. Дальнейшие затраты предприятия
- Таблица 10. Сезонные изменения в типах товаров, хранящихся на складе.
- Таблица 11. Штатное расписание
- Таблица 12. Затраты на открытие склада
- Таблица 13. Отчет о прибылях и убытках, USD
- Таблица 14. План движения денежных средств (Cash Flow), USD.
- Таблица 15. График окупаемости проекта, у.е.
- Таблица 16. Календарный план осуществления проекта

СПИСОК СХЕМ

- Схема 1. Взаимодействие между основными игроками рынка
- Схема 2. Схема расположения помещений склада.
- Схема 3. Организационная структура предприятия

Выдержки из бизнес-плана

2. ОПИСАНИЕ УСЛУГ

ФУНКЦИОНАЛЬНОЕ НАЗНАЧЕНИЕ УСЛУГ

Склады – это предприятия, обеспечивающие накопление и сохранность товаров на пути к их очередному месту назначения.

Но, несмотря на то, что практически любому предприятию, так или иначе связанному с оборотом различных товаров, требуются помещения для их складирования, не каждая компания может позволить себе построить собственное складское помещение. Так и рождается спрос на услуги организаций, предлагающих аренду складских площадей.

...

Виды услуг

Основной услугой, предлагаемой на складе будет **«ответственное хранение»**, т.е. комплекс мероприятий по приему, учету, складированию и сохранению товаров клиента в течение оговоренного в договоре срока.

СТОИМОСТЬ УСЛУГ, ПРИНЯТАЯ КОНЦЕПЦИЯ ЦЕНООБРАЗОВАНИЯ

...

ТРЕБОВАНИЯ К КОНТРОЛЮ КАЧЕСТВА

...

Возможности для дальнейшего развития услуг

...

ПАТЕНТНО-ЛИЦЕНЗИОННАЯ ЗАЩИТА УСЛУГ.

...

3. АНАЛИЗ РЫНКА

АНАЛИЗ ПОЛОЖЕНИЯ ДЕЛ В ОТРАСЛИ

ТЕКУЩАЯ СИТУАЦИЯ В ОТРАСЛИ

До недавнего времени Рынок складской недвижимости переживал бурный рост, интерес к складскому сектору проявляли девелоперы, иностранные и российские инвесторы. Однако во второй половине 2008г. экономика страны испытала на себе воздействие мирового финансового кризиса, который не мог не отразиться на рынке складской недвижимости. По итогам 2008г. темпы развития рынка замедлились, что во многом объясняется тем, что осложнился процесс привлечения инвестиционных средств. Так, банки увеличили процентные ставки по кредитам, а требования к заемщикам стали более жесткими. Несмотря на это, по словам исполнительного директора «PNK group» Олега Мамаева, кризис полезен для выравнивания рынка, поскольку очищает его от некачественных проектов. Многие компании начнут более взвешенно подходить к проектам, и будут стремиться создать уникальный продукт.¹

...

ФАКТОРЫ, ВЛИЯЮЩИЕ НА ОТРАСЛЬ

На развитие рынка складских услуг влияют две группы факторов:

- положительно влияющие,
- отрицательно влияющие.
- ...

ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ ОТРАСЛИ В УСЛОВИЯХ КРИЗИСА

С учетом влияния кризиса на исследуемый Рынок, можно выделить следующие тенденции:

-

¹«РБК-Недвижимость» от 26.09.2008г.

ПРОГНОЗ РАЗВИТИЯ РЫНКА

Интересным представляется рассмотрение вопроса о перспективах развития Рынка, в условиях нестабильного экономического положения в стране.

- ...

ОБЩИЕ ДАННЫЕ О РЫНКЕ

ОБЪЕМ РЫНКА, ПОТЕНЦИАЛЬНАЯ ЕМКОСТЬ РЫНКА

По данным «РБК. Исследование рынков» **объем рынка** контрактной логистики (выручка компаний за вычетом расходов на транспортировку грузов) составил ... **млрд. долл.** Данный объем включает в себя экспедирование, складские и управленческие услуги.

По данным «РБК» в 2008г. на территории РФ было введено порядка ... млн.кв.м складских помещений категорий «А» и «В». При этом что прирост складских площадей снизился более чем в два раза (...% в 2008г. по сравнению с...% в 2007г.).

Что касается рынка **московского региона**, то в 2008г. было введено около ... **тыс.кв.м** качественных складов. По предварительным оценкам в 2009г. объем введенных площадей составит ... **тыс. кв.м.**

Таблица 1. Основные показатели складской недвижимости московского региона в 2008г.

Основные показатели	Класс А	Класс В

Источник: «GVA Sawyer», 2008г.

ТЕМПЫ РОСТА

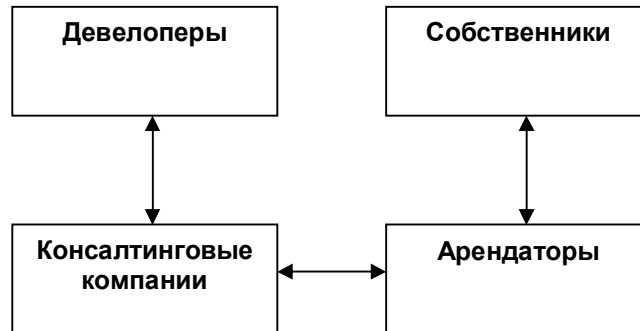
....

СТРУКТУРА РЫНКА

Основными участниками российского рынка складской недвижимости являются:

...

СХЕМА 1. ВЗАИМОДЕЙСТВИЕ МЕЖДУ ОСНОВНЫМИ ИГРОКАМИ РЫНКА



Источник: МА «Step by Step», 2009г.

...

ЦЕНООБРАЗОВАНИЕ НА РЫНКЕ.

Цены на логистические услуги складываются из многих факторов: цены на бензин, цены на автотранспорт, арендные ставки складов, дальность перевозок, величина груза, частоте перевозок одной компанией и т.д.

....

ТАБЛИЦА 2. АРЕНДНЫЕ СТАВКИ* НА СКЛАДСКИЕ ПЛОЩАДИ КЛАССА «А» В ГОРОДАХ РОССИИ

Город	Арендная ставка, \$/кв.м./год*

Источник: «Пульс цен», 2008г.

...

КОНЕЧНЫЕ ПОТРЕБИТЕЛИ

ПОТЕНЦИАЛЬНЫЕ ПОТРЕБИТЕЛИ УСЛУГ

...

ПОТРЕБИТЕЛЬСКИЕ ПРЕДПОЧТЕНИЯ ОСНОВНЫХ СЕГМЕНТОВ ПОТРЕБИТЕЛЕЙ

...

ВЫБОР И ОБОСНОВАНИЕ ЦЕЛЕВОГО СЕГМЕНТА.

В качестве основного целевого сегмента будет рассматриваться первый сегмент, т.к. потребительские предпочтения данного сегмента наиболее полно соответствуют размерам и типу создаваемого склада. Кроме того, большие размеры данного сегмента обеспечат наиболее полный сбыт сдаваемых в аренду площадей склада.

КОНКУРЕНТНЫЙ АНАЛИЗ

ОПИСАНИЕ И АНАЛИЗ ПОТЕНЦИАЛЬНЫХ КОНКУРЕНТОВ

Конкуренция на рынке складских услуг обладает рядом особенностей. Основная борьба за клиентов разворачивается между недавно построенными складами, т.к. действующие длительное время склады имеют своих постоянных клиентов и ввиду дефицита предложения и избыточного спроса на их услуги не испытывают жесткой конкуренции со стороны вновь появляющихся игроков.

.

Ниже представлены наиболее крупные проекты, реализованные в 2008г. в московском регионе, это прежде всего

...

Таблица 3. Наиболее значимые по площади региональные проекты

№	Наименование объекта	Регион	Площадь кв.м	Девелопер
1				
2				
3				
4				
5				

Источник: GVA Sawyer, 2008г.

4. МАРКЕТИНГОВЫЙ ПЛАН

УНИКАЛЬНОЕ ДОСТОИНСТВО ПРОДУКТА, ПОЗИЦИОНИРОВАНИЕ

Склад будет позиционироваться как выгодно расположенное складское помещение класса В, предоставляющее услуги ответственного хранения организациям и компаниям легкой и пищевой промышленности, сетям розничной торговли, логистическим операторам и т.д. К уникальным достоинствам склада можно отнести:

...

ЦЕНЫ, ЦЕНОВАЯ ПОЛИТИКА. ОБОСНОВАНИЕ ЦЕНЫ НА УСЛУГИ

При заключении договора об ответственном хранении потребитель услуг будет оплачивать каждый кубический метр занимаемого пространства на складе.

...

ПОРЯДОК ОСУЩЕСТВЛЕНИЯ ПРОДАЖ, ОБОСНОВАНИЕ ГАРАНТИЙ СБЫТА УСЛУГИ

Продажа услуг склада будет производиться непосредственно предприятиям, заинтересованным в аренде складских площадей (т.е. потребителям данных услуг). Организация продажи услуги будет включать в себя несколько этапов:

1. заключение договора о доверительном хранении,
2. доставка товара на склад, его учет, маркирование и складирование,
3. отправка товара потребителю.

...

КОНЦЕПЦИЯ РЕКЛАМЫ И PR. ПРОГРАММА ПО ОРГАНИЗАЦИИ РЕКЛАМЫ.

...

5. ПЛАН СБЫТА

ЦЕНЫ НА КОНКРЕТНЫЕ ПОЗИЦИИ УСЛУГИ

Как уже было сказано выше, основной услугой склада является ответственное хранение товаров и продукции заказчика. Поэтому в рамках данного проекта за основу берется стоимость аренды **1м³** складского пространства равной **...у.е.** в год.

Применительно же к каждому клиенту цена услуг склада будет меняться в зависимости от типа товара, условий и сроков его хранения.

ОРГАНИЗАЦИЯ СБЫТА, КАНАЛЫ СБЫТА

Сбыт будет производиться посредством прямых каналов товародвижения, т.е. все услуги склада будут продаваться непосредственно клиенту.

ПЛАН ПРОДАЖ НА ВЕСЬ РАСЧЕТНЫЙ ПЕРИОД (В СООТВЕТСТВИИ С ВЫБРАННЫМИ БАЗОВЫМИ ПАРАМЕТРАМИ БИЗНЕСА).

В связи с тем, что в большинстве случаев договоры ответственного хранения заключаются на длительный срок, а в некоторых случаях возможна аренда всей площади склада одним клиентом, в данном бизнес-плане рассматривается средняя наполняемость склада на уровне 95%.

Таблица 4. План продаж на расчетный период (в натуральном выражении)

Месяц	% загрузки предприятия	Объем продаж
13		
14		
15		
16		
17		
18		
19		

В первый год будет произведена регистрация организации, строительство здания склада, наем и обучение сотрудников, а со второго года склад начнет полноценно функционировать.

Далее рассмотрим план продаж на весь расчетный период.

Таблица 5. План продаж на расчетный период (в денежном выражении)

Год	Арендуемый объем склада	Стоимость аренды у.е./куб.м.	Объем продаж, у.е
1 год			
2 год			
3 год			
Итого			

Таким образом, за три года проекта объем продаж составит \$....

6. ПРОИЗВОДСТВЕННАЯ ЧАСТЬ

ОПИСАНИЕ ПРОИЗВОДСТВЕННОГО ПРОЦЕССА.

ТЕХНОЛОГИЧЕСКАЯ СХЕМА ОРГАНИЗАЦИИ УСЛУГИ

Технологическая схема производства услуги начинается с заключения договора на ответственное хранение между заведующим складом (или его заместителем) и заказчиком услуг. В договоре оговариваются обязанности и ответственность сторон, сроки хранения, тип продукции или товаров, подлежащих хранению; условия хранения, стоимость складских услуг, а также другие условия.

...

ТРЕБОВАНИЯ К ПОСТАВЩИКАМ

В процессе реализации данного проекта руководство склада будет взаимодействовать со следующими организациями:

1. подрядная организация, которая будет выполнять все работы по строительству объекта и оборудованию его территории,
2. поставщики складского оборудования,
3. поставщики офисной техники и мебели.

-

СОСТАВ ОСНОВНОГО ОБОРУДОВАНИЯ (БЕЗ ДЕТАЛИЗАЦИИ)

В данном разделе представлен состав основного оборудования, необходимого для начала работы складского комплекса.

Таблица 6. Состав основного оборудования склада.

№ п/п	Наименование	Цена	Количество	Сумма
Склад				
1				
2				
3				
Офис				
4				
5				
6				
7				
Зона приемки и зона экспедирования				
8				
9				
Помещения для персонала				
10				
11				

* Расчет затрат на приобретение стеллажей выглядит следующим образом.

...

В Таблице 7 приведен расчет стоимости стеллажей.

Таблица 7. РАСЧЕТ СТОИМОСТИ СТЕЛЛАЖЕЙ.

№ п/п	Наименование	Кол-во	Цена руб./1шт	Стоимость, руб	Стоимость, у.е*
1	Стойки				
2	Балки				
3	Поддоны				
	Итого				

ОЦЕНКА И ОБОСНОВАНИЕ НЕОБХОДИМЫХ РЕСУРСОВ

РАСЧЕТ ПЛОЩАДЕЙ НЕОБХОДИМЫХ ПОДСОБНЫХ ПОМЕЩЕНИЙ

....

Таблица 8. РАСПРЕДЕЛЕНИЕ ПЛОЩАДЕЙ СКЛАДА.

№ п/п	Наименование помещения	Площадь
1		
2		
3		
4		
5		
6		
7		

* Расчет площадей данных помещений производится следующим образом:

Помещение для персонала

...

Зона разгрузки и приемки

...

Зона экспедирования.

...

Кроме наличия складского помещения, важным требованием, предъявляемым к складам, является наличие **площадки для маневрирования крупногабаритной автомобильной техники**. Длина данной площадки должна составлять ...

РАСЧЕТ ЗАТРАТ НА АСФАЛЬТИРОВАНИЕ И УКЛАДКУ БОРТОВОГО КАМНЯ

Для более удобного маневрирования автомобильной техники на самой площадке будет постелен асфальт, а по ее периметру выложен дорожный бортовой камень.

• ...

Таким образом затраты на асфальтирования площадки составят ... руб. (... у.е.).

...

ОЦЕНКА ПОСТОЯННЫХ И ПЕРЕМЕННЫХ ЗАТРАТ ПРИ ОКАЗАНИИ УСЛУГ

Во время реализации проекта к текущим затратам будут относиться следующие статьи затрат:

1. Постоянные затраты:

- Фонд оплаты труда,
- Затраты на рекламу и продвижение,
- Затраты на коммуникации и инфраструктуру,
- Оплата услуг частного охранного предприятия,
- Аренда земли,
- Отчисления в пенсионный фонд,

2. Переменные затраты:

- Налоги.

(Подробнее см. Финансовый план)

Таблица 9. ДАЛЬНЕЙШИЕ ЗАТРАТЫ ПРЕДПРИЯТИЯ

№	Статья затрат	Сумма, у.е.
1		
2		
3		
4		
5		
6		
7		
8		
9		
	Итого постоянных затрат	

Таким образом, общие ежемесячные расходы на содержание склада составят \$..

ПЛАН ОКАЗАНИЯ УСЛУГ.

Ввиду того, что часто клиентами складов являются организации так или иначе связанные торговлей, сезонные изменения в розничной торговле отражаются и на деятельности склада.

...

Таблица 10. Сезонные изменения в типах товаров, хранящихся на складе.

№ п/п	Месяц	Хранящиеся на складе товары/грузы
1	Январь	
2	Февраль	
3	Март	
4	Апрель	
5	Май	
6	Июнь	
7	Июль	
8	Август	
9	Сентябрь	
10	Октябрь	
11	Ноябрь	
12	Декабрь	

...

6.1. ФУНКЦИОНАЛЬНОЕ РЕШЕНИЕ

ВЫБОР И ОБОСНОВАНИЕ ТИПА ПРЕДПРИЯТИЯ

Склад будет зарегистрирован в качестве общества с ограниченной ответственностью (ООО).

...

ВЫБОР И ОБОСНОВАНИЕ ДОПОЛНИТЕЛЬНЫХ СЕРВИСОВ.

...

7. ОРГАНИЗАЦИОННО-УПРАВЛЕНЧЕСКАЯ СТРУКТУРА

ОРГАНИЗАЦИОННАЯ СТРУКТУРА ПРЕДПРИЯТИЯ

....

СПЕЦИАЛИЗАЦИЯ, КОЛИЧЕСТВО И СОСТАВ СОТРУДНИКОВ

В штате склада будет состоять 23 человек, из них:

...

ЗАТРАТЫ НА ОПЛАТУ ТРУДА.

Штат сотрудников склада будет насчитывать 23 человек, при этом ежемесячные затраты на оплату труда будут составлять \$12 400

ТАБЛИЦА 11. ШТАТНОЕ РАСПИСАНИЕ

№ п/п	Должность	Кол-во	Зарплата, у.е.	Сумма, у.е.	ЕСН	Итого
1						
2						
3						
4						
5						
6						
7						
8						
	Итого					

8. ФИНАНСОВЫЙ ПЛАН

На реализацию проекта требуется \$..... Данная цифра включает следующие статьи затрат:

- единовременные затраты на открытие склада,
- затраты на содержание штата (заведующий и бухгалтер) на время строительства,
- затраты на первоначальную рекламную деятельность организации до начала функционирования складского помещения.

СОСТАВ И ХАРАКТЕР ЗАТРАТ НА РЕАЛИЗАЦИЮ ПРОЕКТА

При реализации проекта, наиболее затратными являются следующие статьи расходов:

- Ремонт и оборудование помещения
- Закупка инвентаря

ТАБЛИЦА 12. ЗАТРАТЫ НА ОТКРЫТИЕ СКЛАДА

№	Статья затрат	Сумма, у.е.
1		
2		
3		
4		
...		
	Итого затрат на открытие	

ОСНОВНЫЕ ПАРАМЕТРЫ ФИНАНСОВЫХ РАСЧЕТОВ

Основные параметры бизнес-плана:

- Средняя заполненность склада – ...%.
- Стоимость аренды 1 м³ склада – ... у.е.
- ФОТ – \$...

АНАЛИЗ ЧУВСТВИТЕЛЬНОСТИ К ИЗМЕНЕНИЯМ ПАРАМЕТРОВ ФИНАНСОВОЙ ЧАСТИ БИЗНЕС-ПЛАНА

При **увеличении средней заполненности склада на 1% (...%)** основные показатели эффективности проекта изменятся:

- период окупаемости останется на прежнем уровне,
- дисконтированный период окупаемости также останется на прежнем уровне
- чистый дисконтированный доход (NPV) для срока жизни проекта ... месяцев увеличится на \$... и составит \$...
- годовая внутренняя норма рентабельности (для срока жизни проекта ... месяцев) увеличится на ...% (составит ...%),
- месячная внутренняя норма рентабельности (для срока жизни проекта ... месяцев) увеличится на ...% (составит ...).

При **увеличении стоимости аренды 1 м³ склада на ...% (.. у.е.)** основные показатели эффективности проекта изменятся:

- период окупаемости останется на прежнем уровне,

....

При **увеличении ФОТ на 1% (... у.е.)** основные показатели эффективности проекта изменятся:

- период окупаемости увеличится на 1 месяц и составит 32 мес.
- ...

СОСТАВ И ХАРАКТЕР ДОХОДОВ ОТ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Ежемесячный доход от торговой деятельности склада будет поддерживаться в среднем на уровне \$...

ТАБЛИЦА 15. ГРАФИК ОКУПАЕМОСТИ ПРОЕКТА, У.Е.

Месяц	Расходы, у.е.	Доходы, у.е.	Налог на прибыль, у.е.	Итого, у.е.	Прибыль до налогов, у.е.
1					
2					
3					
4					
...					

ПОКАЗАТЕЛИ ЭФФЕКТИВНОСТИ ПРОЕКТА

- Срок окупаемости проекта:
 - ... месяц без учета дисконтирования
 - ... месяцев с учетом дисконтирования
- Внутренняя норма рентабельности IRR, год. – ...48% для срока жизни проекта ...месяца.
- Внутренняя норма рентабельности IRR, мес. – ...% для срока жизни проекта ... месяца.
- Чистый приведенный доход за .. месяцев – \$....

9. НОРМАТИВНАЯ ИНФОРМАЦИЯ

НОРМАТИВНАЯ БАЗА:

...

НЕОБХОДИМЫЕ ЛИЦЕНЗИИ ИЛИ РАЗРЕШЕНИЯ ДЛЯ ВЫПОЛНЕНИЯ ПРОЕКТА

...

10. ОРГАНИЗАЦИОННЫЙ ПЛАН ОСУЩЕСТВЛЕНИЯ ПРОЕКТА

ПЛАН-ГРАФИК РЕАЛИЗАЦИИ ПРОЕКТА

Таблица 16. Календарный план осуществления проекта

№ п/п	Наименование работ	Месяц				
		1-3	3-11	12	12-24	24- ...
1						
2						
3						
4						
5						
6						
7						

ФРАГМЕНТЫ ФИНАНСОВОЙ МОДЕЛИ

R13C4																
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17
1	цена закупки цыпленка		6			Уолуга	Цена, у.е.		Доля в об							
2	цена продажи 1 кг мяса		2,35			Мясо пол	2		50%							
3	цена продажи 10 яиц		0,6			Субпродук	1,5		10%							
4	Цена 1 кг корма		0,15			Полуфаб	3		40%							
5	Привес на момент убоя кг		3,8			Итого, цен	2,35									
6	норма корма на 1 птицу в		0,2													
7	яйценоскость 1 птицы в го		150													
8																
9	производство кур (откорм)				производство яиц				производство цыплят							
10	Месяц	Произво	Набранн	Доход	Месяц	Закупка	Яйценос	ИТОГО	Месяц	колво	цена	Итого	ОБЩИЕ			
11	ц	дство,	ый вес				кость				продажи		ДОХОДЫ			
11	13				13	10 000	125 000	5 859	13	1 000	6 000	6 000	11 859			
12	14	140 000	504 000	1 184 400	14		125 000	5 859	14	1 000	6 000	6 000	1 196 259			
13	15				15		125 000	5 859	15	1 000	6 000	6 000	11 859			
14	16	140 000	504 000	1 184 400	16		125 000	5 859	16	1 000	6 000	6 000	1 196 259			
15	17				17		125 000	5 859	17	1 000	6 000	6 000	11 859			
16	18	140 000	504 000	1 184 400	18		125 000	5 859	18	1 000	6 000	6 000	1 196 259			
17	19				19		125 000	5 859	19	1 000	6 000	6 000	11 859			
18	20	140 000	504 000	1 184 400	20		125 000	5 859	20	1 000	6 000	6 000	1 196 259			
19	21				21		125 000	5 859	21	1 000	6 000	6 000	11 859			
20	22	140 000	504 000	1 184 400	22		125 000	5 859	22	1 000	6 000	6 000	1 196 259			
21	23				23		125 000	5 859	23	1 000	6 000	6 000	11 859			
22	24	140 000	504 000	1 184 400	24		125 000	5 859	24	1 000	6 000	6 000	1 196 259			
23	25				25		125 000	5 859	25	1 000	6 000	6 000	11 859			
24	26	140 000	504 000	1 184 400	26		125 000	5 859	26	1 000	6 000	6 000	1 196 259			
25	27				27		125 000	5 859	27	1 000	6 000	6 000	11 859			
26	28	140 000	504 000	1 184 400	28		125 000	5 859	28	1 000	6 000	6 000	1 196 259			

	A	B	C	D	E	F	G	H	I
1									
2	Свод доходы-расходы								
3	Месяц	Расходы, у.е.	Доходы, у.е.	Налог на прибыль, у.е.	Итого, у.е.	Прибыль до налогов, у.е.		Чистый денежный поток (ЧДП), у.е.	ЧДП нарастающим итогом, у.е.
19	16	177 235	242 352	15 628	260 604	65 117	531 704	49 489	280 604
20	17	177 235	242 352	15 628	330 093	65 117		49 489	330 093
21	18	177 235	242 352	15 628	379 583	65 117		49 489	379 583
22	19	177 235	242 352	15 628	429 072	65 117	531 704	49 489	429 072
23	20	177 235	242 352	15 628	478 561	65 117		49 489	478 561
24	21	177 235	242 352	15 628	528 050	65 117		49 489	528 050

По поводу приобретения готовых аналитических отчетов MA Step by Step обращайтесь на e-mail: info@step-by-step.ru и по телефонам (495)250-6174, (495)760-5073