БИЗНЕС-ПЛАН ВЕЛОПРОКАТА

1. РЕЗЮМЕ ПРОЕКТА

Цель проекта – организация бюро по прокату велосипедов в г. Ростове-на-Дону. Услуги нацелены, в первую очередь, на молодых людей (мужчины и женщины) в возрасте 15-30 лет, а также на семьи с детьми. Предполагается открытие двух пунктов проката – в центре города и в рекреационной зоне (см. Разделы 2, 3 данного бизнес-плана).

Предпосылки для успешной реализации проекта – популяризация велопрогулок как средства городского отдыха и благоустройство многих районов города, в том числе центральной его части. Проект не требует значительных капитальных вложений, инициатор проекта самостоятельно выполняет большинство функций, связанных с реализацией проекта. Риски по проекту низки. Инвестиционная привлекательность проекта подтверждается интегральными показателями эффективности, приведенными в Табл. 1.

Таблица 1. Интегральные показатели эффективности

|  |  |
| --- | --- |
| Ставка дисконтирования (r-год), % | 5% |
| Ставка дисконтирования (r-мес), % | 0,407% |
| Срок окупаемости (PP), мес. | 17 |
| Дисконтированный срок окупаемости (DPP), мес. | 17 |
| Чистая приведенная стоимость (NPV), руб. | 2 492 574 |
| Коэффициент рентабельности инвестиций (ARR), % | 8,16% |
| Внутренняя норма прибыли (IRR), % | 7,40% |
| Индекс доходности (PI) | 3,32 |

2. ОПИСАНИЕ КОМПАНИИ И ОТРАСЛИ

Проект предполагает организацию субъекта малого бизнеса в г. Ростове-на-Дону, основной услугой которого будет предоставление населению в аренду велосипедов на срок до суток. Ростов-на-Дону – город с населением 1,1 млн. чел, столица Южного федерального округа и административный центр Ростовской области. В городе сосредоточены объекты культуры и искусства, образовательные учреждения, исторические памятники – все это привлекает приезжих, преследующих различные цели. В центральной части города располагается протяженная пешеходная зона – ул. Пушкинская, представляющая собой благоустроенный бульвар с кафе, ресторанами и прочей инфраструктурой. Таким образом, расположить прокат велосипедов здесь представляется в высшей степени целесообразным решением. Точка проката представляет собой фирменную мобильную стойку для администратора, а также стойку для велосипедов, рассчитанную на 15 единиц. Вторая точка проката располагается в Первомайском районе города, непосредственно у входа в парк Авиаторов, представляющий собой с 2014 года обустроенную для велопрогулок рекреационную зону.

Для хранения стоек и велосипедов предусмотрены места хранения. В районе ул. Пушкинской арендуется часть подвального помещения (20 м2) одного из корпусов федерального ВУЗа, о чем с руководством ВУЗа заключен договор аренды. В пределах 300 м от входа в парк Авиаторов у частного лица арендуется металлический гараж, расположенный на территории гаражного кооператива; площадь гаража – 22 м2.

Для привлечения внимания потенциальных арендаторов стойки оформляются в современном броском дизайне. К его разработке привлекается профессиональный дизайнер. Парк велосипедов состоит исключительно из новых комфортных городских велосипедов, 60% из которых – мужские (большинство женщин не испытывают неудобств при езде на мужском велосипеде), 30% - женские, 10% - детские.

Что касается рынка подобных услуг в целом, то в последние годы он активно набирает обороты. Приезжающая в центр города молодежь из спальных районов все охотнее арендует велотранспорт для прогулок. Также велосипеды все чаще используют для семейного отдыха.

На фоне растущего интереса к велопрогулкам, на рынке присутствует тенденция к приобретению собственных велосипедов. Однако, по сравнению, с использованием собственного велосипеда, велопрокат имеет ряд преимуществ, как, например, низкая стоимость пользования, отсутствие необходимости в текущем обслуживании, ремонте и хранении и т.д. Кроме того, даже имея собственный велосипед, человек со средней физической подготовкой едва ли захочет проехать 10-15 км в одну сторону для того, чтобы проехать по центральному бульвару города. В большинстве случаев для этого используется городской общественный транспорт, а затем, на месте, велосипед берется в аренду.

В городе на данный момент существует 18 активно работающих бюро проката велосипедов, которые не покрывают потребность горожан в предоставляемом в аренду велотранспорте. Из них непосредственно в границах города расположены 12; остальные находятся в пригородных зонах отдыха. В непосредственной близости от ул. Пушкинской располагаются 7 велопрокатов, от парка Авиаторов – официально ни одного, однако у входа расположены точки проката, принадлежащие расположенным в центре города бюро.

3. ОПИСАНИЕ УСЛУГ

Предприятие оказывает услуги по предоставлению в аренду велосипедов на срок от часа до нескольких суток. Оформление аренды и выдача велосипедов осуществляются у стоек администратора, расположенных на ул. Пушкинской и у входа в парк авиаторов. Администратор оформляет договор аренды, велосипед выдается под залог паспорта или водительских прав и суммы в размере 3 000 рублей. По возвращении велосипеда, залог возвращается арендатору при условии отсутствия повреждений велосипеда. Если таковые обнаруживаются, сумма ремонта удерживается из залоговой суммы. С прайс-листом по наиболее распространенным повреждениям арендатор знакомится на этапе оформления аренды.

По сути, предприятие оказывает всего два типа услуг: аренда взрослого велосипеда и аренда детского велосипеда. Стоимость часовой аренды взрослого велосипеда составляет 130 руб., детского – 100 руб. При аренде на день/ночь (12 часов) или сутки (24 часа) предоставляются дополнительные скидки. С учетом того, что не менее 80% арендаторов предпочитают арендовать велосипеды не более чем на 3-4 часа, скидки в большинстве случаев не применяются. В Табл. 2 приведены основные данные по услугам предприятия.

Таблица 2. Номенклатура услуг предприятия

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **Базовые услуги** | | |
| **Наименование услуги** | **Базовая цена, руб.** | **Средняя цена, руб.** |
| Аренда взрослого велосипеда, 1 час | 130 | 110 |
| Аренда детского велосипеда, 1 час | 100 | 90 |
| **Дополнительные скидки** | | |
| **Длительность** | **Скидка, %** | |
| День / ночь (12 часов) | 20% | |
| Сутки (24 часа) | 50% | |

В комплекте с велосипедом, при желании арендатора, выдается полный комплект защитной экипировки. За несоблюдение срока возврата велосипеда, указанного в договоре, арендатор выплачивает ее стоимость согласно прайс-листу с округлением до полного часа, а также пеню в размере 10% от суммы просрочки.

4. ПРОДАЖИ И МАРКЕТИНГ

Целевая аудитория проекта – мужчины и женщины в возрасте 15-30 лет, а также семейные пары с детьми. Велопрогулки в центре города по большей части предпочитает молодёжь – одинокие молодые люди в компаниях, а также молодые бездетные семейные пары. Прогулки в парке Авиаторов предпочитают по большей части семьи с детьми. Исходя из этого, осуществляется формирование транспортного парка: на точке на ул. Пушкинской находится только 1 детский велосипед, остальные 3 – в парке Авиаторов.

Продажи услуг предприятия носят пассивный характер. Для привлечения внимания потенциальных клиентов используется броский дизайн стоек администраторов, разработанный профессиональным дизайнером в современном урбанистическом стиле. Администраторы вежливы и ведут себя в максимальной степени корректно и внимательно в отношении клиентов, что является преимуществом предприятия. Основное же конкурентное преимущество заключается в максимально выгодном территориальном расположении пунктов аренды.

Состояние парка велосипедов также имеет большое значение. Каждый из них проходит еженедельное техническое обслуживание и мойку. В случае сильных загрязнений – чаще, по необходимости.

Ценовой сегмент, в котором позиционируется предприятие – средний. Уровень цен находится в среднем на уровне конкурентов. Отличие предприятия от большинства конкурентов состоит в том, что все предоставляемые в аренду велосипеды принадлежат к одному классу – городские прогулочные. Это позволяет унифицировать ценовую политику.

5. ПЛАН ПРОИЗВОДСТВА

К основным средствам предприятия в первую очередь относятся велосипеды. Они закупаются в количестве 30 штук у поставщика в г. Москве. Критерием для выбора является марка велосипеда, его модель – они должны быть максимально удобными для длительной езды по городу. Также критерием выбора является цена.

Хранение велосипедов осуществляется в арендуемых помещениях, в непосредственной близости от места расположения точек продаж. Площадь помещений – 20 и 22 м2(см. Раздел 2 данного бизнес-плана). В этих же помещениях осуществляется хранение и стоек администратора. Стойки изготавливаются складными для удобства их транспортировки и хранения. Для разработки дизайна стоек привлекается профессиональный дизайнер.

Спрос на услуги проката велосипедов, безусловно, обладают выраженной сезонностью с пиком поздней весной и ранней осенью. Летом спрос возникает преимущественно в нежаркое вечернее время. В среднем, в расчете прибыльности проекта принимается среднее использование в 3 часа в сутки для каждого велосипеда.

В межсезонье велосипеды хранятся в тех же помещениях, что и летом. Перед этим проводится консервирование – чистка и смазка всех узлов, ослабление тросов, установка велосипедов на специальные стенды. Перед сезоном производится расконсервирование – повторное обслуживание, подтяжка узлов и т.д. Обслуживание осуществляется приглашенным квалифицированным специалистом.

Таблица 3. План производства

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
|  | **ТОВАР/УСЛУГА** | **СРЕДНИЙ ПЛАНОВЫЙ ОБЪЕМ ПРОДАЖ, ед./мес.** | **ЦЕНА ЗА ЕД., руб.** | **ВЫРУЧКА, руб.** | **ПЕРЕМЕННЫЕ ЗАТРАТЫ, руб.** |
| 1 | Аренда взрослого велосипеда, 1 час | 2 340 | 110 | 257 400 | 0 |
| 2 | Аренда детсвкого велосипеда, 1 час | 360 | 80 | 28 800 | 0 |
| 3 | 0 |  | 0 | 0 | 0 |
| 4 | 0 |  | 0 | 0 | 0 |
|  |  |  | **Итого:** | **286 200** | **0** |

6. ОРГАНИЗАЦИОННЫЙ ПЛАН

Инициатор проекта выполняет функции руководителя, а также одного из администраторов. Бухгалтерия передается на аутсорсинг. Функции администратора может выполнять работник без специальной квалификации. Однако, учитывая, что имидж для велопроката имеет большое значения для повторного привлечения клиентов, администраторы должны выглядеть опрятно, быть приветливыми и эффективными в выполнении обязанностей. Возраст администраторов – 18-30 лет. График работы сменный, 2/2, с 10.00 до 22.00. Кроме того, администраторы являются сезонными работниками, нанимаемыми на срок с апреля по октябрь.

Таблица 4. Штатное расписание и фонд оплаты труда

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
|  | **Должность** | **Оклад, руб.** | **Кол-во, чел.** | **ФОТ, руб.** |
| *Административный* | | | | |
| 1 |  |  |  | 0 |
| 2 |  |  |  | 0 |
| 3 |  |  |  | 0 |
| 4 |  |  |  | 0 |
| 5 |  |  |  | 0 |
| *Производственный* | | | | |
| 6 |  |  |  | 0 |
| 7 |  |  |  | 0 |
| 8 |  |  |  | 0 |
| 9 |  |  |  | 0 |
| 10 |  |  |  | 0 |
| 11 |  |  |  | 0 |
| 12 |  |  |  | 0 |
| *Торговый* | | | | |
| 13 | Администратор торговой точки | 22 000 | 3 | 66 000 |
| 14 |  |  |  | 0 |
| 15 |  |  |  | 0 |
| 16 |  |  |  | 0 |
| 17 |  |  |  | 0 |
| *Вспомогательный* | | | | |
| 18 |  |  |  | 0 |
| 19 |  |  |  | 0 |
| 20 |  |  |  | 0 |
| 21 |  |  |  | 0 |
| 22 |  |  |  | 0 |
|  |  |  |  |  |
|  | **Итого:** | | | **66 000,00 ₽** |
|  | **Социальные отчисления:** | | | **19 800,00 ₽** |
|  | **Итого с отчислениями:** | | | **85 800,00 ₽** |

7. ФИНАНСОВЫЙ ПЛАН

Финансовый план рассчитывается сроком на 5 лет с учетом всех затрат, доходов, налоговых и кредитных выплат и т.д. Инвестиционные затраты по проекту составляют 730 000 руб., из которых 600 000 – собственные средства инициатора проекта. Основная масса средств расходуется на приобретение велосипедов, а также на разработку и продвижение сайта компании (Табл. 5). Недостаток средств покрывается банковским кредитом на срок 36 месяцев со ставкой 18% годовых.

Таблица 5. Инвестиционные затраты

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
|  | **НАИМЕНОВАНИЕ** | **СУММА, руб.** |
| *Недвижимость* | | |
| 1 |  |  |
| 2 |  |  |
| 3 |  |  |
| *Оборудование* | | |
| 4 | Стойка администратора | 50 000 |
| 5 | Стойка для велосипедов | 30 000 |
| 6 | Велосипеды | 360 000 |
| 7 | Форменная одежда для администраторов | 40 000 |
| 8 |  |  |
| 9 |  |  |
| 10 |  |  |
| *Нематериальные активы* | | |
| 11 | Получение лицензий и разрешений | 30 000 |
| 12 | Сайт | 150 000 |
| 13 |  |  |
| 14 |  |  |
| 15 |  |  |
| *Оборотные средства* | | |
| 16 | Оборотные средства | 70 000 |
| 17 |  |  |
| 18 |  |  |
|  |  |  |
|  | **Итого:** | **730 000 ₽** |
|  |  |  |
|  | **Собственные средства:** | **600 000,00 ₽** |
|  | **Требуемые заемные средства:** | **130 000 ₽** |
|  |  |  |
|  | **Ставка:** | **18,00%** |
|  |  |  |
|  | **Срок, мес.:** | **36** |

Условно, переменные затраты по проекту отсутствуют, поскольку учесть расходы на каждый час аренды велосипеда достаточно сложно. По этой причине все расходы относятся на постоянные. Амортизация учитывает стоимость основных средств и рассчитывается линейным методом на 60 месяцев.

Таблица 6. Постоянные затраты

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
|  | **НАИМЕНОВАНИЕ** | **СУММА В МЕС., руб.** |
| 1 | Арендная плата | 8 000 |
| 2 | Реклама | 10 000 |
| 3 | Коммерческие расходы | 10 000 |
| 4 | Управленческие расходы | 5 000 |
| 5 | Амортизация основных средств | 10 000 |
| 6 |  |  |
|  | **Итого:** | **43 000 ₽** |

Подробный финансовый план приведен в Приложении 1 данного бизнес-плана.

8. ОЦЕНКА ЭФФЕКТИВНОСТИ

Эффективность проекта и его инвестиционная привлекательность оцениваются на основании рассчитанного финансового плана по интегральным показателям эффективности, таким как чистый дисконтированный доход (NPV), индекс доходности (PI), внутренняя норма прибыли (IRR) и др. (Табл. 1)

Для учета стоимости денег во времени применяется ставка дисконтирования, установленная согласно норме инфляции, возможным рискам и т.д. Для данного проекта она принята на уровне 5%, что обусловлено относительно низкими рисками, а также тем, что услуга не является инновационной, а хорошо известна рынку, рынок имеет стабильную тенденцию роста, а основная часть инвестиций осуществляется в материальные активы, являющиеся гарантией возврата вложенных средств.

Срок окупаемости проекта составляет 17 месяцев. Чистая прибыль по пятому году реализации проекта составляет 766 тыс. руб., что приемлемо для малого бизнеса при самозанятости. NPV проекта существенно превышает инвестиционные затраты, что говорит об эффективности проекта. IRR превышает ставку дисконтирования, а PI > 1 – эти значения также говорят об инвестиционной привлекательности данного проекта.

9. РИСКИ И ГАРАНТИИ

Для учета всех рисков, связанных с проектом, проведен SWOT-анализ, учитывающий все микро- и макроэкономические факторы.

Таблица 7. SWOT-анализ проекта

|  |  |
| --- | --- |
| **S** | W |
| - невысокий уровень инвестиционных вложений  - удачное местоположение точек продаж  - системный подход к оформлению точек и подбору персонала  - новый парк велосипедов высокого качества  - интернет-сайт высокого качества для привлечения дополнительных клиентов | - сравнительно небольшой парк велосипедов  - ценовая политика выше, чем у конкурентов  - сложившаяся конкурентная среда |
| **O** | **T** |
| - расширение парка со временем  - привлечение повторных клиентов за счет программ лояльности  - обеспечение лояльности за счет высокого качества парка | - невыполнение плана продаж  - неблагоприятные погодные условия  - демпинг конкурентов  - появление новых конкурентов в непосредственной близости |

10.  ПРИЛОЖЕНИЯ