



AVTRUST

ИНВЕСТИЦИОННОЕ ПАРТНЕРСТВО

**БИЗНЕС ПЛАН
МАГАЗИН РОЗНИЧНОЙ ТОРГОВЛИ
СЕРЕБРЯННЫМИ УКРАШЕНИЯМИ**

Бачеров А, Шаров А, Еськина Н

17.10.2014

Оглавление

1. Краткий вывод	2
2. Основные тенденции рынка серебряных украшений.	3
3. Экономическая модель	3
3.1 Единоразовые затраты	3
3.2 Постоянные расходы	3
3.3 Прогнозируемые доходы.....	4
3.4 Принципиальные положения по реализации комиссионного товара	4
3.5 Применение Упрощенной системы налогообложения по принципу «Доходы за вычетом расходов» - 15%	4
4. Показатели по выручке в магазине-конкуренте	5
5. Финансовая модель.....	5
5.1 Базовый расчет.	6
5.2 Консервативный прогноз.....	7
5.3 Расчет точки безубыточности.	8
5.4 Точка безубыточности с учетом выплат премий.....	8
5.5 Выплаты премий и остаток в кассе 900 тыс. руб.....	9
5.6 Сравнение значений выручки.	10
6. Описание ювелирного магазина.	11
7. Другие предложения в данной отрасли.	12
8. Контакты.....	12

1. Краткий вывод

Настоящий бизнес план описывает магазин розничной торговли серебряными украшениями. Основным элементом предложенной модели является возможность брать под реализацию серебряные изделия у производителей без процентов на срок от 3 до 4 месяцев, производя расчеты с поставщиками по факту продажи конечному потребителю. Общие инвестиции составят 1 000 – 1 300 тысяч рублей. Срок окупаемости с учетом применения упрощенной системы налогообложения составит 15 месяцев.

2. Основные тенденции рынка серебряных украшений.

В настоящее время спрос на ювелирные украшения из серебра не просто сравнялся со спросом на украшения из золота, но даже продолжает расти. Сейчас достаточно стильно и модно носить ювелирные украшения из серебра. При этом спрос на очень дорогие эксклюзивные украшения снизился, а серебряные пользуются повышенной популярностью. Украшения из серебра отличаются своей оригинальностью и большим разнообразием. Поэтому любой человек может подобрать серебряное украшение, подходящее именно ему. К тому же по цене серебро доступно большинству людей, что делает его еще более популярным¹.

3. Экономическая модель

3.1 Единоразовые затраты

№ п/п	Статья расходов	Расходы в первом месяце подготовки к открытию магазина, тыс. руб.	Расходы во втором месяце подготовки к открытию магазина, тыс. руб.	Всего расходов, тыс. руб.
1	оборудование	-	300	300
2	освещение	-	150	150
3	программное обеспечение	-	50	50
4	компьютер, принтер	-	35	35
5	касса, терминал	-	15	15
6	подставки	-	15	15
7	регистрация юрид. лица	18	-	18
8	открытие счета в банке	10	-	10
9	оборудование для экваторинга	-	20	20
	Итого	35	585	613

3.2 Постоянные расходы

Ежемесячные расходы, тыс. руб.

Неизменяемые постоянные расходы:	271
ФОТ продавца и отчисления в фонды	53
ФОТ бухгалтера (совместительство) и отчисления в фонды	16
ФОТ продавца-администратора и отчисления в фонды	82

¹ Источник <http://sereb.org/ukrashenia/modnie-tendencii/>

Аренда юридического адреса		7
Арендная плата		100
Интернет, связь		5
Курьерско-почтовые услуги		3
Услуги банков, по расчетному счету		5
Изменяемые постоянные расходы:	437	
Услуги банка по эквирингу, 2% от суммы чека (максимально)		16 ²
Расчеты с поставщиками за товар (наценка на товар 100%)		390 ³
Итого		677

3.3 Прогнозируемые доходы⁴

Расчет ожидаемого оборота в месяц

Среднее количество чеков в день		7
Стоимость одной покупки, тыс. руб.		3,7
Выручка за месяц, тыс. руб.		780⁵

3.4 Принципиальные положения по реализации комиссионного товара

Планируется получение от производителя товара на реализацию на сумму от 1,5 до 2 млн рублей. Наценка на товар будет составлять 100 %.

Исходя из данных разделов 3.2 и 3.3 прибыль за месяц составит

$$780 - 677 = 103 \text{ тыс. рублей}$$

Тогда, учитывая пункт 3.1 и 3.2, срок окупаемости составит:

$$(620 + 677) / 103 = 13 \text{ месяцев}$$

3.5 Применение Упрощенной системы налогообложения по принципу «Доходы за вычетом расходов» - 15%

Налог на «прибыль» за месяц – **103 x 0.15 = 16 тысяч рублей**

Чистая прибыль за месяц – **103 – 16 = 87 тысяч рублей**

² Получено из показателя выручки (см. раздел 3.3) – $780 \times 0.02 = 16$

³ Получено из показателя выручки (см. раздел 3.3) – $780 \times 0.5 = 390$

⁴ По статистике магазина конкурента – смотри пункт 4

⁵ Планируемая выручка получена на основании расчетных данных по магазину конкурента (смотри пункт 5.1)

Срок окупаемости по чистой прибыли – **15 месяцев**

4. Показатели по выручке в магазине-конкуренте

	2010	2011	2012
январь		812 705 р.	926 869 р.
февраль	734 940 р.	1 206 873 р.	781 093 р.
март	967 000 р.	1 470 121 р.	1 186 590 р.
апрель	590 000 р.	766 940 р.	758 810 р.
май	577 060 р.	704 705 р.	881 990 р.
июнь	682 610 р.	583 180 р.	864 390 р.
июль	482 890 р.	708 510 р.	913 690 р.
август	673 665 р.	745 340 р.	1 103 800 р.
сентябрь	492 280 р.	642 650 р.	855 450 р.
октябрь	697 352 р.	824 260 р.	743 605 р.
ноябрь	760 330 р.	831 422 р.	867 822 р.
декабрь	1 978 900 р.	2 016 671 р.	2 049 000 р.
Среднее значение	785 184 р.	942 781 р.	994426 р.

5. Финансовая модель

Рассчитаем месячные показатели деятельности магазина при его открытии на 1 год.

Будем считать, что магазин начнет работу с января, а ноябрь и декабрь уйдут на подготовку к открытию. Для подготовки к открытию магазина необходимы денежные средства, которые будут предоставлены в виде займа. Годовой процент займа – 25%. Товар предоставляется поставщиками на реализацию. Наценка на товар составляет 100%. Расчет с поставщиками производится в следующем месяце после реализации. Уставной капитал организации составит 10 тыс. рублей.

Займ будет предоставляться в первый месяц в размере 1 000 тыс. руб. и по мере необходимости в следующие месяцы на срок 12 месяцев. Расчет по займам производится с организацией по аннуитентом ежемесячно. Планируемые расходы в ноябре и декабре берутся из показателей единоразовых расходов в первом и втором месяце подготовки к открытию магазина (см. пункт 3.1) и некоторых постоянных расходов. В ноябре постоянными расходами будут заработная плата продавца-администратора и услуги банка по расчетному счету, в

декабре – заработная плата бухгалтера, продавца-администратора, аренда юридического лица, арендная плата, услуги банка по расчетному счету и курьерско-почтовые услуги.

5.1 Базовый расчет.

Планируемая выручка рассчитывается следующим образом - берется среднее значение средних (медианных) значений выручки конкурента за каждый год. Она равняется 782 тысячам рублей в месяц. Потом считаются доли выручки каждого месяца по отношению такой средней. Прогнозная выручка равняется полученной средней, умноженной на полученную долю.

Рассмотрим прогнозируемые показатели деятельности компании на примере февраля (остальные месяцы сделаны по аналогии, ед. - тыс. руб.):

Выручка	937
Неизменяемые постоянные расходы	271
Изменяемые постоянные расходы:	450
в том числе:	
услуги банка по эквирингу	19
расчеты с поставщиками за предыдущий месяц	431
Операционная прибыль	217
Расходы по начислению процентов	20
Прибыль до налогообложения	197
Налог на прибыль	30
Чистая прибыль	167
Расходы на погашение тела займа	85
Деньги в кассе на начало месяца	388
Деньги в кассе на конец месяца	471

Таким образом основные прогнозируемые показатели (выручка, чистая прибыль и деньги в кассе) за каждый месяц на протяжении периода подготовки и года работы организации (тыс. руб.):

	Выручка	Чистая прибыль	Предоставленные займы	Деньги в кассе
Ноябрь	-	-115	1 000	895
Декабрь	-	-919	100	2
Январь	862	469	-	388
Февраль	937	167	-	471
Март	1 247	395	-	779
Апрель	729	-203	-	487
Май	744	68	-	464
Июнь	739	58	-	430

Июль	720	47	-	382
Август	868	179	-	465
Сентябрь	683	-49	-	318
Октябрь	784	129	-	347
Ноябрь	852	144	-	388
Декабрь	2 099	1 156		1 534

Из таблицы видно, что для того, чтобы в кассе всегда был положительный остаток, в декабре необходимо взять второй займ на сумму планируемых расходов – 100 тыс. руб. Тогда к концу декабря следующего года все займы будут погашены и в кассе будет 1 534 тыс. руб. При этом средняя медианная выручки составит 818 тыс. руб., а средняя выручка 939 тыс. руб.

5.2 Консервативный прогноз.

Дополнительно к средним медианным выручкам конкурента рассчитаем стандартное отклонение в каждом году и вычислим среднее значение от полученных стандартных отклонений. Далее будем считать, что прогнозируемая выручка будет равна выручке из предыдущего пункта за вычетом среднего стандартного отклонения.

В этом случае получим следующие результаты деятельность компании (тыс. руб.):

	Выручка	Чистая прибыль	Предоставленные займы	Деньги в кассе
Ноябрь	-	-115	1 000	895
Декабрь	-	-919	100	2
Январь	681	319	-	238
Февраль	757	94	-	247
Март	1 066	321	-	481
Апрель	549	-288	-	104
Май	564	-13	700	701
Июнь	558	-39	-	518
Июль	540	-51	-	320
Август	687	95	350	615
Сентябрь	502	-153	-	283
Октябрь	604	41	-	141
Ноябрь	671	57	-	11
Декабрь	1 918	1 071	-	1 008

Из данных расчетов видно, что для того чтобы мы всегда имели возможность погашать расходы, то есть чтобы в кассе всегда было некоторое количество денег, необходимо в течение года брать несколько займов: во втором месяце (в декабря) тот же займ на сумму планируемых

расходов, в мае на сумму 700 тыс. руб. и в августе на сумму 350 тыс. руб. В этом случае в кассе всегда будет хватать денег на погашение расходов, при этом на конец декабря первоначальные 2 займа будут погашены и в кассе будет 1 008 тыс. руб., а остаток тела остальных двух займов составит 578 тыс. руб. Средняя медианная выручки в данном случае составит 637 тыс. руб., а средняя выручка 758 тыс. руб.

5.3 Расчет точки безубыточности.

Найдем такие значения выручки, чтобы на конец ноября в кассе было 0 рублей и не было дополнительных займов. Для этого уменьшим стандартное отклонение в 1.2 раза, а за ноябрь подберем значение выручки, которое оставит в кассе 0 рублей.

Тогда получим следующие результаты (тыс. руб.):

	Выручка	Чистая прибыль	Предоставленные займы	Деньги в кассе
Октябрь	-	-122	122	10
Ноябрь	-	-900	909	10
Декабрь	1 948	1 374	-	1 301
Январь	711	-575	-	640
Февраль	787	108	-	660
Март	1 096	335	-	906
Апрель	579	-272	-	543
Май	594	3	-	454
Июнь	588	-8	-	351
Июль	570	-21	-	234
Август	718	120	-	255
Сентябрь	532	-118	-	36
Октябрь	634	69	-	2
Ноябрь	604	-2	-	0

В данном случае на конец октября в кассе будет 2 тыс. руб., а на конец ноября 0 тыс. руб. Средняя медианная выручка 619 тыс. руб., а средняя выручка 780 тыс. руб.

5.4 Точка безубыточности с учетом выплат премий.

Возьмем за базой показатель средней медианной выручки значение 619 тыс. руб., которое было получено при расчете точки безубыточности, и рассчитаем выручку точки безубыточности в случае, когда продавцам выплачивается премия в размере 1 500 руб. на каждые 30 000 рублей, превышающих базовое значение средней медианной выручки.

Тогда получим следующие результаты (тыс. руб.):

	Выручка	Чистая прибыль	Предоставленные займы	Деньги в кассе
Октябрь	-	-122	122	10
Ноябрь	-	-900	909	10
Декабрь	1 998	1 244	-	1 171
Январь	761	-569	-	516
Февраль	837	101	-	530
Март	1 146	290	-	731
Апрель	629	-248	-	392
Май	644	27	-	326
Июнь	639	16	-	247
Июль	620	3	-	153
Август	768	125	-	179
Сентябрь	612	-65	-	13
Октябрь	714	91	-	1
Ноябрь	652	-0	-	1

В данном случае средняя медианная выручки составит 683 тыс. руб., а средняя выручка 835 тыс. руб. Средняя зарплата продавца составит 46 тыс. руб., продавца-администратора 65 тыс. руб.

5.5 Выплаты премий и остаток в кассе 900 тыс. руб.

Подберем теперь такие значения выручки, чтобы с учетом тех же премий из пункта 5.4 в кассе осталось 900 тыс. руб. Получим следующие результаты (тыс. руб.):

	Выручка	Чистая прибыль	Предоставленные займы	Деньги в кассе
Октябрь	-	-122	122	10
Ноябрь	-	-900	909	10
Декабрь	2 205	1 390	-	1 316
Январь	968	-504	-	727
Февраль	1 043	159	-	798
Март	1 353	348	-	1 057
Апрель	835	-183	-	784

Май	851	86	-	777
Июнь	845	76	-	758
Июль	826	69	-	731
Август	974	182	-	814
Сентябрь	789	-20	-	694
Октябрь	890	140	-	731
Ноябрь	990	170	-	901

Средняя медианная выручка составит 929 тыс. руб., средняя выручка 1 048 тыс. руб. Средняя зарплата продавца составит 56 тыс. руб., а продавца-администратора 76 тыс. руб.

5.6 Сравнение значений выручки.

Сравним показатели выручки, полученные в пунктах 5.1-5.5 (тыс. руб.):

	Базовый расчет	Консервативный прогноз с доп. займом	Точка безубыточности	Т. безубыточности с премиями	Премии продавцам и остаток в кассе 900
декабрь	2 099	1 918	1 948	1 998	2 205
январь	862	681	711	761	968
февраль	937	757	787	837	1 043
март	1 247	1 066	1 096	1 146	1 353
апрель	729	549	579	629	835
май	744	564	594	644	851
июнь	739	558	588	639	845
июль	720	540	570	620	826
август	868	687	718	768	974
сентябрь	683	502	532	612	789
октябрь	784	604	634	714	890
ноябрь	852	671	604	652	990
Средняя медианная	818	637	619	683	929
Средняя	939	758	780	835	1 047
Деньги в кассе на конец ноября	934	57	0	1	901

Из данной таблицы видно, что значения выручки при расчете точек безубыточности с премиями и без них лежат в промежутке между значениями для консервативного прогноза и базового расчета без учета стандартных отклонений. То есть результаты реальной деятельности могут быть хуже, чем в базовом расчете, но организация сможет обойтись без дополнительных вливаний и по итогам года полностью рассчитаться с займодавцами. Рассчитывать на то, что будут выплачиваться премии и в кассе останется еще 900 тыс. руб. (то есть средний доход акционеров за месяц будет составлять 75 тыс. руб.) нельзя, так как показатели выручки в данном случае превышают базовые значения более чем на 100 тыс. руб.

6. Описание ювелирного магазина.

План застройки ювелирного магазина:

2	3	4	5	6
1				7
Касса				8
13	12	11	10	9

Магазин представляет собой торговый павильон островного типа, который будет находиться в крупном Торговом центре.

В магазине будет представлен широкий ассортимент украшений и аксессуаров из серебра со вставками из драгоценных и полудрагоценных камней.

Витрина магазина разделена на 13 частей, каждая из которых представляет отдельную тематику:

- 1 цепи, браслеты, обручальные кольца;
- 2 мужская коллекция (кольца, браслеты, запонки, зажимы для галстука);
- 3 православная тематика (кресты, образки);
- 4 белые цирконы (микрозакрепка);
- 5 белые цирконы (классика);
- 6 часы;

- 7 бусы ,браслеты-шамбала;
- 8 итальянская коллекция (дутое серебро, бескаменка);
- 9 столовое серебро (ложки);
- 10 полудрагоценные камни(топаз, аметист, празиолит);
- 11 полудрагоценные камни (гранат, цитрин, раухтопаз, хризолит);
- 12 жемчуг;
- 13 поделочные камни(кошачий глаз, агат ,бирюза ,коралл, керамика).

7. Другие предложения в данной отрасли.

В настоящий момент есть предложение покупки магазина серебряных украшений (павильона островного типа)⁶. Финансовые показатели данного показателя следующие (Московская область):

Средняя ежемесячная чистая прибыль: 45 000 руб.

Средняя ежемесячная выручка: 145 000 руб.

Торговый павильон островного типа: 4 кв. м.

Стоимость аренды помещения в месяц: 27 000 руб.

Среднее количество заказов в день: 3

Средний чек: 1 700 руб.

Маржинальность в среднем: 150%

Зарплата сотрудников (2 человека): 33 000 руб.

Количество поставщиков: 5

Ценовой диапазон товара: от 500 до 5 000 руб.

Стоимость готового бизнеса: 390 000 руб.

Срок окупаемости данного магазина составит $\frac{390\,000}{45\,000} = 8,7$ месяцев.

8. Контакты

Инвестиционное партнерство ABTRUST

Местонахождение: 127273, г. Москва, Нововладыкинский проезд, д.8, стр.3

Контактный телефон: +7 (495) 972-02-42

Контактный e-mail: incoming@ab-trust.ru

Адрес в сети Интернет: www.ab-trust.ru

⁶ Источник <http://biztorg.ru/view/33858298>



Контактное лицо: Бачеров Алексей Викторович +7 (903) 963-55-51
avbacherov@ab-trust.ru