



Бизнес план компании сетевого оператора питания в бизнес-центрах

ОГЛАВЛЕНИЕ:

1. РЕЗЮМЕ.....	2 стр.
2. ОПИСАНИЕ ПРОЕКТА.....	3 стр.
• Товары и услуги	3 стр.
3. АНАЛИЗ РЫНКА	3 стр.
4. ПЛАНЫ РАЗВИТИЯ	8 стр.
5. ИНВЕСТИЦИОННЫЙ ПЛАН	9 стр.
• Список и стоимость этапов	9 стр.
6. ОПЕРАЦИОННЫЙ ПЛАН	10 стр.
• Налоги	10 стр.
• Ценообразование и суммарные прямые издержки	10 стр.
• Общие и административные расходы	10 стр.
• Штатное расписание	11 стр.
7. ФИНАНСОВЫЙ ПЛАН	11 стр.
• Отчет о прибылях и убытках	11 стр.

1. РЕЗЮМЕ

Целью настоящего бизнес-плана является создание компании сетевого оператора питания в бизнес-центрах классов В, В+ и А.

За последнее время у собственников и управляющих компаний начинает формироваться четкое понимание, что питание арендаторов является неотъемлемой частью инфраструктуры бизнес-центра, как ip-телефония, комфортные и скоростные лифты, паркинг и т.д. При проведении тендера предпочтения, конечно же, отдаются сетевым компаниям, умеющим правильно соблюсти соотношение качества и скорости обслуживания.

На рынке сетевого питания нет компаний с ярким брендом, готовыми конкурировать с западными компаниями, таким как «Содексо». Проблема маленьких компаний имеющих два, три кафе в бизнес-центрах - отсутствие единой концепции, единого бренда и не соблюдение сетевого стандарта. Она приводит к ощутимым проблемам с продажей или сдачей офисных площадей собственником.

Четкое понимание структуры этого бизнеса позволит нам создать одну из крупнейших сетей питания в бизнес-центрах Санкт-Петербурга под единым брендом **«Европа Ланч»**.

2. ОПИСАНИЕ ПРОЕКТА

Результатом нашего успешного опыта работы по организации питания в бизнес-центрах стала четко отработанная экономическая схема. Она состоит из следующих параметров:

- Арендопригодная площадь бизнес-центра должна быть не меньше 8 000 кв.м. или минимальное количество арендаторов 800 человек.
- Площадь помещения под кафе от 80 кв.м. до 350 кв.м.
- Арендодателем должны быть выполнены все строительные работы под дизайнерскую отделку за свой счет.
- Арендодателем должны быть выполнены все инженерные работы (канализация, вода, электрика) по проекту, предоставленному арендатором за свой счет.
- Арендная ставка, в зависимости от арендуемой площади, не должна превышать 600 руб. за кв.м.
- Электрическая мощность, выделенная на помещение должна быть не меньше 40 кВт.
- Реализация блюд осуществляется через линию раздачи.
- Меню обновляется каждый день и меняется полностью раз в три недели.
- Русско-европейская кухня.
- График работы с 9-00 до 18-00.
- Стоимость среднего чека 200 руб.

2.1. Товары и услуги

Основные услуги, предоставляемые рестораном:

- Блюда русско-европейской кухни
- Прохладительные напитки
- Корпоративное питание
- Завтраки
- Организация банкетов и корпоративных праздников

3. АНАЛИЗ РЫНКА



Санкт-Петербург является вторым по величине городом и важным экономическим центром России. Бурное развитие экономики города в целом и рынка коммерческой недвижимости, в частности, сменилось на нестабильность и сокращение темпов роста в IV квартале 2008 г. Причиной послужили мировой финансовый кризис и последовавший за ним глобальный экономический спад. На начало III квартала 2008 г. объем инвестиций в коммерческую недвижимость Санкт-Петербурга составил более чем \$2 млрд. Наибольшую активность в первом полугодии проявили немецкие, скандинавские и британские инвестиционные фонды и девелоперы. В частности, в

июле 2008 г. была закрыта самая крупная сделка в истории рынка – складской комплекс AKM Logistics был продан британскому фонду Raven Russia. Сумма сделки составила \$216 млн, ставка капитализации – 12%. Эксклюзивным агентом по продаже выступила компания Colliers International.

В I–III кварталах 2008 г. ставки капитализации продолжали снижаться. Еще в июле ожидания продавцов и покупателей варьировались в диапазоне 9,5–11% на высококачественные офисные и торговые объекты (по складскому сектору приемлемой считалась доходность на 100–150 базисных пункта выше).

Однако, начиная с конца III квартала, инвестиционная активность участников рынка заметно сократилась – сделки либо не совершаются вовсе, либо откладываются на неопределенный срок. Из-за отсутствия эмпирических данных адекватно оценить ставки капитализации на сегодняшний день не представляется возможным. С другой стороны, девелоперы и собственники готовы рассматривать предложения по высококачественным объектам при ставке капитализации от 13 до 20%.

По мнению Colliers International, кризис приведет к оздоровлению рынка, который вплоть до III квартала 2008 г. был перегрет. Появилось множество непрофильных и непрофессиональных девелоперов, которые создавали некачественные объекты на общей волне стремительного роста рынка. Впредь требования к проектируемым объектам и к структуре их финансирования будут намного выше.

По прогнозам Colliers International активность девелоперов и инвесторов может возобновиться не ранее II–III квартала 2009 г. На данный момент большинство покупателей заняли выжидательную позицию и очень осторожны в принятии решений по покупке объектов коммерческой недвижимости. При этом ряд фондов и девелоперов продолжают активную работу на рынке и поиск новых объектов.

Мы считаем, что сейчас благоприятное время для инвесторов с достаточным собственным капиталом. Сегодня они могут приобрести высококлассные объекты по таким низким ценам, которые еще полгода назад не представлялись достижимыми.

Сектор	Ставка капитализации во II квартале 2008 г., %	Ставка капитализации в IV квартале 2008 г., % (ожидания продавцов)
Офисный	8,5–9,5	13–15
Торговый	10	13–16
Складской	11	14–17

ОБЩЕЕ ПРЕДЛОЖЕНИЕ И НОВОЕ СТРОИТЕЛЬСТВО



На конец 2008 г. объем офисных площадей в бизнес-центрах класса А и В составил около 925 тыс. кв. м. Более 352 тыс. кв. м высококлассных офисных площадей было введено в эксплуатацию в 2008 г. (см. Таблицу 1), при этом к открытию было запланировано около 560 тыс. кв. м. Прирост объема предложения за 2008 г. составил 61% (см. График 1). Это самый высокий показатель за всю историю развития офисного рынка Санкт-Петербурга.

СТАВКИ АРЕНДЫ

В первом полугодии 2008 г. ставки аренды на офисные помещения класса А и В выросли в среднем на 12%. Однако в IV квартале ставки в долларовом эквиваленте снизились на 15–20% по отношению к показателям III квартала, достигнув уровня 2006 г.

Класс А

Актуальные запрашиваемые ставки на офисные помещения в бизнесцентрах класса А находятся в диапазоне \$560–1 160/кв. м/год, включая эксплуатационные расходы, без НДС (см. График 2).

Класс В

Арендные ставки для офисных центров класса В варьируются от \$300 до \$930/кв. м/год, включая эксплуатационные расходы, без НДС (см. График 2).

Источник: Colliers International

График 1. Динамика прироста офисных площадей класса А и В по годам

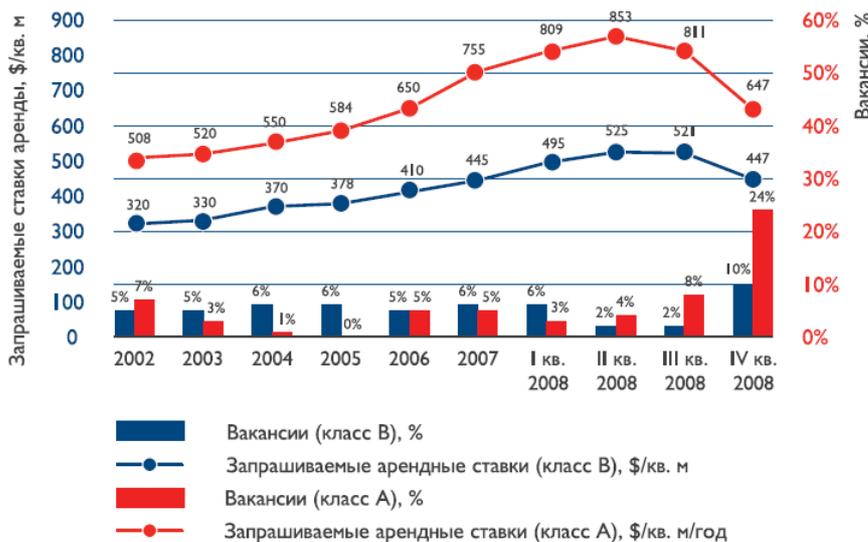


Отличительной особенностью 2008 г. стал переход большого числа собственников и управляющих компаний на арендные ставки, номинированные в рублях.

СПРОС

В первом полугодии 2008 г. наибольшим спросом пользовались офисные помещения площадью около 100–250 кв. м. В то же время постепенно увеличивалась доля компаний, заинтересованных в крупных офисных площадях от 1 000 до 1 500 кв. м. К концу 2008 г. средний размер запрашиваемых площадей составил от 500 до 1 000 кв. м.

График 2. Средний уровень вакантных помещений и арендных ставок по офисным площадям класса А и В



Среди арендаторов деловых комплексов, введенных в эксплуатацию в 2007 г. и в первом полугодии 2008 г., доминировали банки, компании, занятые в сфере недвижимости и строительства, страхования, лизинга, ИТ-компании. Именно эти отрасли развивались наиболее активно, обеспечивая спрос на офисы высокого класса. За 2008 г. было заключен ряд крупных сделок (см. Таблицу 2).

ЗНАЧИМЫЕ СОБЫТИЯ

Финская SRV Group приобрела у Becar Realty Group бизнес-центр Vazen класса В+ на проспекте Шаумяна, д. 4.

Финская Evli Property Investment Russia заявила о своем

намерении вложить 150 млн евро в расширение площадей бизнес-центра Kellermann более чем вдвое – до 40 000 кв. м.

Источник: Colliers International

*Прирост объема предложения за 2008 г. составил 61%.
Это самый высокий показатель за всю историю
развития офисного рынка Санкт-Петербурга.*

Московская группа компаний «Регионы» выкупила 36 га в районе Ржевка под строительство бизнеспарка площадью около 500 тыс. кв. м.

Название	Адрес	Класс	Арендатор	Тип сделки	Площадь, кв. м
«Толстой Сквер»	Льва Толстого ул., д. 9	A	ВТБ	Покупка	6 000
«Арена Холл»	Добролюбова пр-т, д. 16	B	ЛЭК Строительная Компания № 1	Аренда	3 500
«Сенатор»	18-я линия В.О., д. 31	B+	T-Systems	Аренда	3 200
«Выборгская Застава»	Большой Сампсониевский пр-т, д. 68	B	Ювелирная сеть 585	Аренда	3 043
«Австрийский Бизнес-Центр»	Пироговская наб., д. 9	A	Конфиденциальный Клиент	Аренда	2 810
«Авеню»	Аптекарская наб., д. 7	B	«Газпром инвестарена»	Аренда	1 703
«Авеню»	Аптекарская наб., д. 7	B	«СТАРТ Девелопмент»	Аренда	1 702
Bolshoy Center	Грицова пер., д. 4	A	Конфиденциальный Клиент	Аренда	1 600

Источник: Санкт-Петербургский Исследовательский Форум, Colliers International

Название	Адрес	Класс	Офисная площадь, кв. м
«Парадный квартал» (2-я и 3-я очереди)	Парадная ул. / Виленский пер. / Радищева ул.	A	19 000
Atlantic City	Савушкина ул., д. 126	A	18 400
«Линкор»	Петроградская наб., д. 34	A	17 600
«Корпус Бенуа» (2-я очередь)	Свердловская наб., д. 44, лит. А	A	12 000
Без названия	Малоохтинский пр-т, д. 45	A	10 900
Pulkovo Sky	Пулково-3, Стартовая ул., уч. 5	B+	41 000
«Гулливёр» (2-я очередь)	Торфяная дор., д. 7	B+	20 000
«Валютная Биржа» (1-я очередь) / «Биржевой комплекс»	26-я линия В.О., д. 15	B+	16 500
«Нареские Ворота»	Старо-Петергофский пр-т, д. 34	B+	14 400
Без названия	Савушкина ул., д. 104	B+	13 500
Без названия	Ст. м. «Парнас»	B	11 580
«На реке Смоленке»	Наб. реки Смоленки, уч. 1	B	11 100

Голландско-израильская инвестиционная компания Kardan и израильская страховая группа Menora Mivtachim Holdings вышли на российский девелоперский рынок. Партнеры приобрели имущественный комплекс завода «Красный маяк» на Выборгской набережной и к 2011–2013 гг. планируют построить на его территории офисный центр площадью 110 тыс. кв. м. Холдинг «Империя» приобрел здания под бизнес-центры «Сенатор» на Малом проспекте П. С., д. 87 и улице Жуковского, д. 63.

Setl City собирается построить бизнес-парк класса А площадью 400 000 – 600 000 кв. м на пересечении Пулковского шоссе и КАД, на бывших землях фирмы «Лето». Строительство начнется в 2010 г., партнером Setl City по данному проекту является «SVP инвест».

Руководство ОАО «Гостиница «Октябрьская» планирует реконструировать свой филиал на Лиговском проспекте, д. 41/83, под бизнес-центр площадью 30 тыс. кв. м. Компания «Лидер Групп», завершив строительство бизнес-центра «Лидер», реинвестирует в новый проект – бизнес-центр класса В+ «Башня» общей площадью 40,5 тыс. кв. м.

Источник: Colliers International

ТЕНДЕНЦИИ

Снижение показателей заполняемости бизнес-центров за счет большого числа вакантных площадей во вновь введенных офисных комплексах, а также за счет увеличения свободных офисных помещений в уже действующих бизнес-центрах (арендаторы бизнес-центров в условиях финансового кризиса оптимизируют свои расходы по аренде, отказываясь от части занимаемых площадей). Увеличение предложений на рынке субаренды. Изменение базовых условий аренды: наметилась тенденция фиксирования арендной ставки на 2 года без эскалации, кроме того, при заключении договора аренды страховые депозиты минимальные или отсутствуют вовсе.

НОВОЕ СТРОИТЕЛЬСТВО И РЕКОНСТРУКЦИЯ

Вследствие кризиса объем заявленных к вводу в 2009 г. площадей снизился на 60% по отношению к первоначально планируемому (674 тыс. кв. м). Colliers International оценивает объем нового строительства и реконструкции офисных площадей классов А и В на уровне 190 тыс. кв. м.

Источник: Colliers International

5. ПЛАНЫ РАЗВИТИЯ.

Экономический кризис дает нам возможность занять определенную нишу бизнеса корпоративного питания. Снижение арендной ставки позволяет нам создать прибыльный бизнес, заключая договора аренды минимум на 5 лет. Собственники и управляющие компании сейчас готовы идти на различные уступки в организации кафе. Арендодатель за свой счет делает ремонт помещения под дизайнерскую отделку, все инженерные сети (электричество, вода и канализация), систему вентиляции и кондиционирования. Мы только наполняем помещения производственным оборудованием и мебелью, декорируем и закупаем мебель в зал.

В условиях кризиса происходит естественный отбор. Выживают сетевые компании, у которых есть серьезные финансовые ресурсы, системный подход к управлению бизнесом. Мелкие, одиночные кафе не могут удовлетворить потребности рынка. Поэтому многие серьезные представители рынка офисной недвижимости ищут единого сетевого оператора питания. Ярким примером является сеть бизнес-центров «Сенатор», которая хочет объединить кафе, рестораны в единую сетевую структуру и сейчас для этого ищет оператора питания для своих бизнес-центров.

Ситуация изменится через 2-3 года, когда арендные ставки вернутся к докризисным ценам и условия аренды описанные выше изменяться в худшую сторону. За эти 2-3 года пользуясь льготными условиями мы можем стать крупнейшим оператором корпоративного питания в г. Санкт-Петербурге под единым брендом **«Европа Ланч»**.

5. ИНВЕСТИЦИОННЫЙ ПЛАН

5.1. Список и стоимость этапов

Таблица 4. Список и стоимость этапов

За основу в расчетах взято организация кафе в помещении общей площадью 200 кв.м. Стоимость квадратного метра 600 руб.

Название	Стоимость, руб.	Примечание
Организация кафе при Бизнес-Центре		Общая площадь помещения 200 кв.м.
Страховой и депозитный платеж	240 000,00	200 кв.м. x 600 руб.
Дизайн проект	60 000,00	
Декоративный ремонт	400 000,00	Покраска стен, потолок, освещение, декоративные элементы
Производственное оборудование	700 000,00	Оборудование, стеллажи, столы, полки
Кухонная и столовая посуда	80 000,00	Из расчета 90 посадочных мест
Автоматизированная система учета	250 000,00	R-Keeper
Мебель	220 000,00	Стол и стулья в азл, полки и тумбы за линией раздачи
Первая закупка продуктов	30 000,00	Продукты, напитки
ИТОГО:	2 030 000,00	

6. ОПЕРАЦИОННЫЙ ПЛАН

Основные характеристики операционного плана:

- Плановый средневзвешенный процент наценки 180%
- Целевой оборот – 10 000 средних чеков в месяц

6.1. Налоги

Название налога	База	Период	Ставка
ЕНВД	Объем продаж	Месяц	6 %
Подоходный	Зарплата	Месяц	13 %
Фед. Фонд Соц.Страх	Зарплата	Квартал	0.2 %
Пенс. страх	Зарплата	Месяц	14 %

6.2. Ценообразование и суммарные прямые издержки

Таблица 5. Сбыт (ценообразование)

Продукт/Вариант	Ед. изм.	Цена(руб.)
Ср.Чек Бизнес ланч	Шт.	200,00

Таблица 6. Суммарные прямые издержки(себестоимость)

Наименование	Ед. изм.	(руб.)
Ср.Чек Бизнес ланч (себестоимость)		70,00

6.3. Общие и административные расходы

Таблица 7. Издержки

Название	Сумма (руб.)	Платежи
Управление		
Аренда	120 000,00	Ежемесячно, весь период пр-ва
Хозяйственные издержки	50 000,00	Ежемесячно, весь период пр-ва

6.4. Штатное расписание

Таблица 8. Штатное расписание

Должность	Кол-во	Зарплата (руб.)
Управление		
Бухгалтер	1	30 000,00
Управляющий	1	40 000,00
Производство		
Повар г/ц	1	25 000,00
Повар х/ц	2	20 000,00
Мойщица	2	15 000,00
Кассир	2	20 000,00
ИТОГО	9	205 000,00

7. ФИНАНСОВЫЙ ПЛАН

7.1. Отчет о прибылях и убытках (income statement)

Таблица 9. Отчет о прибылях и убытках (income statement) (руб.)

Прибыли-убытки (руб.)

Строка	200 чел./день	250 чел./день	300 чел./день	500 чел./день
Валовый объем продаж	800 000,00	1 000 000,00	1 200 000,00	2 000 000,00
Налоги 6%	48 000,00	60 000,00	72 000,00	120 000,00
Чистый объем продаж	752 000,00	940 000,00	1 128 000,00	1 880 000,00
Себестоимость	280 000,00	350 000,00	420 000,00	700 000,00
Аренда	120 000,00	120 000,00	120 000,00	120 000,00
Зарплата с налогами	260 760,00	260 760,00	260 760,00	260 760,00
Хозяйственные издержки	50 000,00	50 000,00	50 000,00	50 000,00
Суммарные постоянные издержки	430 760,00	430 760,00	430 760,00	430 760,00
Чистая прибыль	41 240,00	159 240,00	277 240,00	749 240,00

Бизнес план взят с: <http://www.bportal.ru>