

# БИЗНЕС-ПЛАН



## Бизнес-план открытия предприятия-оператора по предоставлению 3PL-услуг



2014 г.

*Адаптация данного бизнес-плана возможна под любой проект на территории России и СНГ.*

*К данному бизнес-плану прилагается **финансовая модель** в отдельном файле, которая позволяет с легкостью выстроить новый финансовый план методом ввода соответствующих данных.*

### **Описание проекта**

**Идея проекта:** создание предприятия-оператора 3PL-услуг.

**Специфика проекта:** спектр транспортных и логистических услуг, начиная от транспортирования или перевозки груза (товаров) и заканчивая доставкой обработанного и упакованного груза (товаров) конечному потребителю. В комплекс 3PL предприятия входят: организация перевозки груза, ведение сопроводительной документации по грузу, учет и отслеживание реализации груза и его запасов на складах, хранение на складе, обработка груза, а также доведение товара до конечного потребителя.

**География проекта:** Москва и Московская область.

**Потребители услуг проекта:** частные интернет-магазины.

**Состояние рынка:** на текущий момент российский рынок транспортно-логистических услуг сильно фрагментирован. На нем работает около 3,8 тыс. компаний, предоставляющих транспортно-экспедиторские услуги (компании, зарегистрированные на территории РФ, включая их филиалы в регионах), в том числе 2,8 тыс. перевозчиков и 1 тыс. экспедиторов (операторов или агентов). По состоянию на 2013 год объем рынка транспортно-логистических услуг в России оценивается примерно в 80 млрд. долларов (без учета трубопроводного транспорта). Рынок формируется независимыми транспортными или логистическими компаниями, а также дочерними компаниями крупных грузоотправителей.

**Финансовые показатели проекта** представлены в таблице:

<b>Старт проекта</b>		<b>Январь 2014</b>
<b>NPV</b>	руб.	***
<b>IRR месячная</b>	%	***
<b>IRR годовая</b>	%	***
<b>Окупаемость проекта</b>	мес.	Ноябрь 2015
<b>Окупаемость проекта (дисконтированная)</b>	мес.	Март 2016

### *Выдержки из исследования*

Основными клиентами компании станут частные интернет-магазины, работающие на территории Москвы и Московской области.

Так, основными направления предоставляемого комплекса станут:

1. Комплексный подход: компания реализует идею целостно – от желания Заказчика создать интернет-магазин – до доставки и передачи товара конечному Клиенту.
2. Оказание помощи в подборе готовых площадок интернет-магазинов, консультирование по набору необходимых инструментов для эффективного функционирования, помощь в разработке сайтов, продвижение сайта и т.д.
3. Содействие в поиске производителей и поставщиков товаров под потребности Заказчика, переговоры с поставщиком, заключение контрактов на поставку продукции, в которой заинтересован Заказчик (страны – Россия, Китай, Турция, Европа).
4. Реализация процесса закупки товаров у поставщиков по потребностям Заказчика.
5. Ответственность за решение всех вопросов, связанных с доставкой товара от производителей и поставщиков на склад компании.
6. Возможность обработки и хранения товара на складе компании.
7. Обработка заявок на отгрузку товаров, комплектация и доставка товара конечному Клиенту по задаче нашего Заказчика.
8. Организация доставки продукции от Заказчика к конечному Клиенту, при необходимости – получение и инкассация полученных средств за товар.

Экспертная оценка уровня аутсорсинга логистической функции на российском рынке подтверждается данными участников рынка<sup>1</sup>. На вопрос «Готовы ли вы передать часть логистических процессов на аутсорсинг?» 73% опрошенных участников рынка ответили отрицательно или затруднились ответить. Более яркий контраст наблюдается в ответе на вопрос «Готовы ли вы

---

<sup>1</sup> <http://www.bcg.ru>

передать все логистические процессы на аутсорсинг?»: так, 68% ответили «нет», 22% затруднились ответить. При этом передать все логистические функции на аутсорсинг готовы только 10% респондентов.

Если говорить о сегменте транспортировки сырьевых грузов и сегменте товаров с высокой добавленной стоимостью, которые интересуют автора по проекту, то развитие данных категорий будет идти по-разному.

Сегмент грузов с высокой добавленной стоимостью, который характерен для компании проекта, имеет свою специфику.

Спрос на комплексные логистические услуги в сегменте грузов с высокой добавленной стоимостью растет.

Такая тенденция объясняется тем, что объемы потребления товаров с высокой добавленной стоимостью растут, а сами отправители таких грузов переключили свое внимание на услуги транспортных компаний, отказавшись от самостоятельной логистики.

Главная тенденция, под влиянием которой рынок сегодня меняется наиболее сильно, – развитие онлайн-торговли. Не будет преувеличением сказать, что значительная часть офлайн-ритейла переходит в онлайн, и логистические компании должны предлагать онлайн-решения, поскольку за последние пять лет подавляющее большинство крупных компаний обзавелись своими интернет-проектами.

В последние 3 года транспортно-логистический рынок России активно рос темпами более 19% ежегодно, причем максимальный темп роста показал сегмент экспедирования грузов (диаграммы выше). В ближайшие 10 лет ожидается, что среднегодовой темп роста российского рынка транспортно-логистических услуг составит около 15%.

## *Оглавление бизнес-плана*

<b>Перечень рисунков, таблиц, диаграмм</b>	<b>4</b>
1. Описание проекта	8
1.1. Концепция проекта	8
1.2. Сущность услуг 3PL	9
<b>2. Анализ рынка</b>	<b>13</b>
2.1. Анализ рынка транспортной логистики России	13
2.1.1. Спрос на комплексные логистические услуги в сегменте грузов с высокой добавленной стоимостью (несырьевые грузы)	19
2.1.2. Онлайн-решения в процессе реализации транспортной логистики	23
2.2. Прогнозы и перспективы развития российского рынка логистики	25
2.3. Анализ рынка интернет-торговли в России	27
<b>3. Производственный план</b>	<b>33</b>
3.1. Организация логистического процесса на складе предприятия	33
3.2. Планировка складских помещений и характеристика основных складских зон	38
3.2.1. Характеристика основных складских зон	39
3.2.2. Определение основных параметров склада	41
3.3. Документальное оформление процессов предприятия	43
<b>4. Операционный план</b>	<b>45</b>
4.1. Основной персонал проекта	45
<b>5. Финансовый план проекта</b>	<b>46</b>
5.1. План реализации проекта	46
5.2. Параметры проекта (допущения, используемые при расчетах)	47
5.3. Инвестиционный денежный поток	49
5.3.1. Расходы на команду, оплата труда	49
5.3.2. Инвестиционные вложения в организацию работы склада	50
5.4. Операционный денежный поток	52
5.4.1. Выручка проекта (общая)	52

5.4.2. Общие категории расходов по проекту	54
5.4.3. Налоги на прибыль проекта	64
5.5. Денежный поток итого	65
5.5. Обоснование эффективности проекта (основные финансовые показатели)	71
<b>6. Оценка рисков проекта</b>	<b>74</b>
<b>ИНФОРМАЦИЯ О КОМПАНИИ «VTSConsulting»</b>	<b>79</b>

## *Перечень рисунков, таблиц, диаграмм*

Диаграмма 1. Готовность российских предприятий воспользоваться услугами аутсорсинговых логистических компаний	15
Диаграмма 2. Удовлетворенность участников российского рынка качеством предоставляемых логистических услуг	16
Диаграмма 3. Услуги транспортной логистики, приобретаемые участниками рынка в настоящее время	17
Диаграмма 4. Готовность участников рынка приобретать конкретное направление логистических услуг в будущем	18
Диаграмма 5. Доля издержек компаний на транспортные и логистические услуги, в % от цены производимой продукции	21
Диаграмма 6. Соотношение товарных категорий, приобретаемых в интернет-магазинах,	28
Диаграмма 7. Соотношение интернет-магазинов по категориям	29
Диаграмма 8. Сравнение оборота товарных категорий интернет-магазинов,	30
Диаграмма 9. Распределение заказов, принимаемых интернет-магазинами, по федеральным округам РФ и городам федерального значения, доли в %	31
Рисунок 1. Ориентировочное внутреннее размещение элементов склада	36
Таблица 1. План реализации проекта	46
Таблица 2. Параметры проекта (допущения, используемые при расчетах), 2013-2014 гг.	47
Таблица 3. Параметры проекта (допущения, используемые при расчетах), 2019-2023 гг.	48
Таблица 4. Параметры проекта (допущения, используемые при расчетах), площади и стоимость	48
Таблица 5. Оплата труда персонала проекта, январь 2014-июнь 2014 г.	49



Таблица 6. Оплата труда персонала проекта, июль 2014-декабрь 2014 г.	50
Таблица 7. Инвестиционные вложения в организацию работы склада, январь 2014 - июнь 2014 г.	50
Таблица 8. Инвестиционные вложения в организацию работы склада, июль 2014 - декабрь 2014 г.	51
Таблица 9. Выручка проекта (общая), январь 2014 – июнь 2014 г.	52
Таблица 10. Выручка проекта (общая), июль 2014 - декабрь 2014 г.	52
Таблица 11. Выручка проекта (общая), январь 2015 – декабрь 2015 г.	52
Таблица 12. Выручка проекта (общая), июль 2015 – декабрь 2015 г.	53
Таблица 13. Выручка проекта (общая), январь 2016 – июнь 2016 г.	53
Таблица 14. Выручка проекта (общая), июль 2016 – декабрь 2016 г.	53
Таблица 15. Выручка проекта (общая), январь 2017 – июнь 2017 г.	54
Таблица 16. Выручка проекта (общая), июль 2017 – декабрь 2017 г.	54
Таблица 17. Категории расходов по проекту	54
Таблица 18. Категории расходов по проекту (продолжение)	55
Таблица 19. Категории расходов по проекту (продолжение)	57
Таблица 20. Категории расходов по проекту (продолжение)	58
Таблица 21. Категории расходов по проекту (продолжение)	59
Таблица 22. Категории расходов по проекту (продолжение)	60
Таблица 23. Категории расходов по проекту (продолжение)	61
Таблица 24. Категории расходов по проекту (продолжение)	62
Таблица 25. Категории расходов по проекту (продолжение)	63
Таблица 26. Налоги на прибыль проекта	64
Таблица 27. Налоги на прибыль проекта (продолжение)	64
Таблица 28. Налоги на прибыль проекта (продолжение)	64
Таблица 29. Налоги на прибыль проекта (продолжение)	64
Таблица 30. Налоги на прибыль проекта (продолжение)	64
Таблица 31. Налоги на прибыль проекта (продолжение)	65
Таблица 32. Налоги на прибыль проекта (продолжение)	65

Таблица 33. Налоги на прибыль проекта (продолжение)	65
Таблица 34. Денежный поток итого	65
Таблица 35. Денежный поток итого (продолжение)	66
Таблица 36. Денежный поток итого (продолжение)	67
Таблица 37. Денежный поток итого (продолжение)	67
Таблица 38. Денежный поток итого (продолжение)	68
Таблица 39. Денежный поток итого (продолжение)	69
Таблица 40. Денежный поток итого (продолжение)	69
Таблица 41. Денежный поток итого (продолжение)	70
Таблица 42. Основные финансовые показатели проекта	73
Таблица 43. Перечень возможных рисков проекта и их содержание	74
Таблица 44. Морфологическая таблица логистических рисков предприятия	76

*Благодарим Вас за оказанное доверие*

*и напоминаем, что:*

- ✓ *при покупке бизнес-плана компании «VTSConsulting» вы гарантированно получаете консультацию специалистов, которые работали над конкретным бизнес-планом*
- ✓ *в течение одного-двух часов наша команда будет готова отвечать на все вопросы, касающиеся структуры и содержания бизнес-плана.*

*С уважением,  
команда VTSConsulting*

## ИНФОРМАЦИЯ О КОМПАНИИ «VTSConsulting»

Компания «VTSConsulting» была основана в мае 2010 года командой профессионалов во главе с Владиславом Цыгодой.

Владислав Цыгода – бизнес-консультант, признанный лидер в сфере бизнес-планирования на территории СНГ (по версии портала free-lance.ru), на сегодняшний день – руководитель рейтинговой консалтинговой компании.

Разработка бизнес-планов, ТЭО, инвестиционных меморандумов, финансовых моделей и бизнес-презентаций – основные направления работы команды, в составе которой работают высококвалифицированные аналитики.

Опыт команды в сфере разработки инвестиционной документации – свыше 6 лет, и сегодня «VTSConsulting» – единственная компания в Украине, которая является партнером проекта «РБК. Исследование рынков».

### Команда VTSConsulting и принципы работы:

- ✓ уникальный подход к решению поставленных задач;
- ✓ безупречная репутация и высокая степень доверия клиентов;
- ✓ высокий профессионализм вне зависимости от сферы исследования;
- ✓ практический опыт работы, в том числе – в реализации сложных узкоспециализированных проектов.

**Мы высоко ценим сотрудничество с каждым нашим клиентом.  
И мы гордимся своими клиентами!**

ООО "Землеугодие-Инвест",  
ОАО "Воткинский завод",  
НПП "Стэлс",  
Государственное предприятие  
УкрНИИИП "Масма",  
"Reproto Technologies",  
компания "ВОК Монтаж  
Сервис", ООО "PRIIMAS"

компания "Петровизард", Порт  
Темрюк, ООО "Спецбудпроект",  
группа компаний  
"SEMPROGROUP" ООО  
"Максимус Констракшн",  
"Росмолодежь", ООО "Сисиф  
Сервис", ООО "Завод ТИТАН",  
ООО "Проджект К"

ООО "Портал Логистик", НПК  
"Наука", Институт проблем  
материаловедения им. И.Н.  
Францевича НАН Украины,  
НТУУ "КПИ", Научный парк  
"Киевская политехника",  
Правительство России,  
Верховная Рада Украины

– далеко не полный список тех,  
кто остался доволен сотрудничеством с "VTSConsulting".

Компания "VTSConsulting" – это команда профессионалов, знания и опыт которых позволят Вам сэкономить деньги, нервы и время: подготовка инвестиционных документов займет от 4 до 10 дней.

Нас рекомендуют своим друзьям и деловым партнерам, потому что мы работаем на результат и полное удовлетворение потребностей Клиента. Таким образом, заказывая бизнес-план, информационный или инвестиционный меморандум у нас, Вы не тратитесь.

**Вы инвестируете.**

*С уважением,  
Владислав Цыгода,  
Руководитель "VTSConsulting"*