

КОРОБОЧНОЕ РЕШЕНИЕ

Инвестиционный проект: «Организация услуг флористического центра»

Наименование проекта

«Организация услуг флористического центра»

Характеристика рынка

Суть данного инвестиционного проекта заключается в развитии цветочной, цветочно-декоративной и флористической сферы деятельности за счет организации деятельности по трем направлениям: цветочного магазина, цветочной мастерской и школы флористики.

Все три направления планируется дислоцировать в одном месте. Концептуально планируется создать целостную систему для потенциальных клиентов, которые делятся на несколько категорий: это потребители цветов, это конкуренты в цветочной сфере, это потенциальные флористы.

В настоящее время доля отечественных производителей на российском рынке срезанных цветов составляет 15%. К примеру, общий объем рынка в 2022 г. составил 1,472 млрд. шт. в натуральном выражении, и доля отечественных компаний составляет всего 241 млн шт.

Рассмотрим статистику внешней торговли в цветочном сегменте за 2021 год. Общий объем рынка (импорт) составил 81,7 тыс. т. При этом 34,01% пришлось на Нидерланды, 33,40% - на Эквадор, 8,60% - на Беларусь, 7,97% - на Кению и 6,58% - на Колумбию. Вместе это почти 91% от всего импорта.

И в этом перечне только Нидерланды относятся к странам, объявившим санкции Российской Федерации. Но это всего лишь около трети импорта. При этом эта страна является крупнейшим европейским логистическим хабом в отрасли свежих срезанных цветов. Значительное количество прибывающих из Нидерландов цветов имеют не голландское, а опять-таки латиноамериканское происхождение.

Поэтому следует ожидать просто перестройку логистических потоков. Эквадор, Колумбия и другие страны как поставляли, так и будут поставлять цветы в Россию. Только следует ожидать изменения маршрутов поставки, а также заключения прямых договоров. Возможно, что изменятся доли некоторых стран. Например, увеличатся объемы поставок из Израиля, Казахстана, Турции, Эфиопии, Таиланда и некоторых других «несанкционных» стран (их доля сейчас составляет примерно 0,5-1% по каждой стране).

В нынешней ситуации Россия в любом случае не останется без поддержки стран бывшего СССР. В качестве возможной замены стоит отметить государства, обладающие значительным потенциалом поставок на российский рынок. В числе ключевых стран можно выделить Белоруссию.

Так, по данным ITC TradeMap (ITC), Белоруссия обладает существенным нереализованным экспортным потенциалом (НЭП) на рынке России (порядка \$27 млн). Среди других стран с высоким потенциалом можно отметить и члена ЕАЭС - Армению (\$4,5 млн).

В настоящее время цветы – это не просто товар, это целое искусство.

Флористика – это производство, коммерция и торговля цветами. Он включает в себя уход за цветами и их обработку, цветочный дизайн и аранжировку, мерчандайзинг, производство, демонстрацию и доставку цветов. Оптовые флористы продают цветы оптом и сопутствующие товары профессионалам своего дела. Розничные флористы предлагают потребителям свежие цветы и сопутствующие товары, и услуги.

Спрос на цветочную продукцию растет с опережающими темпами. Если раньше букет цветов был каким-то дополнением к подарку, то сегодня букет цветов воспринимается как главный атрибут подарка, потому что сегодня букет цветов – это произведение искусства.

Необходимость реализации данного проекта вызвана потребностью обеспечения населения качественными цветочными композициями и потенциальных флористов учебным центром, пока что нового сегмента для Ставропольского края.

КОРОБОЧНОЕ РЕШЕНИЕ

Инвестиционный проект: «Организация услуг флористического центра»

Краткое описание проекта

Все три направления проекта планируется разместить физически в одном месте. Концепция заключается в сосредоточении трех направлений цветочно-флористично-декоративного бизнеса в одном месте с целью позиционирования широкого охвата рынка, целевой аудитории.

В городах Ставропольского края на сегодняшний день нет подобного формата.

Такой комплексный подход к развитию данной сферы по трем направлениям одного сегмента позволит завоевать существенную долю рынка, помогая развивать направления проекта комплексно.

Проект можно разместить, как в готовом помещении, так и предусмотреть новое строительство «с нуля». Площадь планируемого имущественного комплекса от 500 кв. м.

Реализацию данного проекта предлагается рассмотреть в арендуемом помещении. Таких помещений в городе Ставрополе насчитывается порядка 50 наименований в разных районах. Идеально подходит помещение, только что прошедшее стадию строительства без проведения ремонта.

В имущественном комплексе планируется провести необходимый ремонт, разделить помещение согласно плану перегородками, оборудовать необходимым оборудованием, мебелью.

Товары/услуги проекта

Проектом предусмотрена реализация следующих услуг.

Таблица – 1

Наименование	Ед. изм.	Объем реализации при выходе на полную производственную мощность		
		В месяц	В квартал	В год
1 год				
Цветочная мастерская: продажа цветов	заказ	200	600	2 400
Флористическая мастерская: продажа декора, упаковки, все для флориста	заказ	200	600	2 400
Школа флористики: обучение, курсы, мастер-классы	слушатель	10	40	155
2 год				
Цветочная мастерская: продажа цветов	заказ	250	750	3 000
Флористическая мастерская: продажа декора, упаковки, все для флориста	заказ	250	750	3 000
Школа флористики: обучение, курсы, мастер-классы	слушатель	25	78	310
3 год				
Цветочная мастерская: продажа цветов	заказ	300	900	3 600
Флористическая мастерская: продажа декора, упаковки, все для флориста	заказ	300	900	3 600
Школа флористики: обучение, курсы, мастер-классы	слушатель	31	93	372
4 год				
Цветочная мастерская: продажа цветов	заказ	350	1 050	4 200
Флористическая мастерская: продажа декора, упаковки, все для флориста	заказ	350	1 050	4 200
Школа флористики: обучение, курсы, мастер-классы	слушатель	39	117	465
5 год				
Цветочная мастерская: продажа цветов	заказ	350	1 050	4 200
Флористическая мастерская: продажа декора, упаковки, все для флориста	заказ	350	1 050	4 200
Школа флористики: обучение, курсы, мастер-классы	слушатель	39	117	465

КОРОБОЧНОЕ РЕШЕНИЕ

Инвестиционный проект: «Организация услуг флористического центра»

!!! Важный фактор: в пиковые месяцы «праздничные» продажи увеличиваются в три раза и это будет отражено в расчетах финансовой модели.

Фактор сезонности

Данный бизнес в части продажи цветов и декора очень подвержен влиянию фактора сезонности.

В месяцы, когда датируются государственные праздники и неофициальные массовые праздники, продажи цветов и товаров для флористики увеличиваются втрое.

Месяцы, в которые наблюдаются повышения продаж:

- февраль
- март
- май
- сентябрь
- ноябрь
- декабрь

Потребители проекта

Целевая аудитория

Магазин цветов. Цветы активно покупают и дарят самые широкие слои граждан. Ядро целевой аудитории — работающая молодежь в возрасте 18-35 лет. Эту группу покупателей можно считать основной по части генерации выручки магазинов: они дарят цветы друг другу, своим родителям, бабушкам, дедушкам, оплачивают покупку цветов детям во время праздников.

Школа флористики: Основная аудитория – это три группы: новички, работающие флористы и владельцы цветочных бизнесов. Школа предлагает как общие курсы, так и отдельные, полезные конкретной группе.

Люди покупают цветы, имея различные цели:

- Желание поздравить кого-либо с торжественным событием;
- Желание оказать знак внимания противоположному полу;
- Приобрести средство украшения интерьера, как частного жилища, так и общественных мест.

Предлагаемые инвестиционные площадки:

Один из вариантов готовых помещений, находящихся в муниципальной собственности (Brownfield) - Здание школы. Адрес: Ставропольский край, Ипатовский район, с. Большая Джалга, ул. Ипатовская, д. 108 а. Общая площадь 0.06061 га.

Здание с кадастровым номером: 26:02:081336:65 (без координат границ) – здание школы.

Вид права: собственность публично-правовых образований.

Категория земель: не установлено.

Вид разрешенного использования: нежилое здание.

Количество этажей: 1. Год завершения строительства: 1967.

https://map.razvitie-stav.ru/app_invest/page_sy2r5n?startPageId=page_o5wndi¤tObjectId=78d773a1-8d37-4df0-be55-bf6cd8cae9c3¤tObjectDataSourceId=62cd4657734865d680129ea3

Преимущественной альтернативой мы видим поиск инвестиционной площадки среди современных коммерческих зданий в центре городов Ставропольского края с высокой проходимостью потенциального клиентского потока.

Стоимость проекта: 14 240 000 (четырнадцать миллионов двести сорок тысяч) рублей.

КОРОБОЧНОЕ РЕШЕНИЕ

Инвестиционный проект: «Организация услуг флористического центра»

Смета инвестиционных затрат:

Таблица – 3

Строка	Ед. измерения	Количество единиц измерения	Цена, руб./ед.	Сумма, руб.
Приобретение строительных материалов. Проведение ремонтных работ	комплект	1	5 500 000,0	5 500 000,0
Приобретение оборудования (мастерская)	комплект	1	3 000 000,0	3 000 000,0
Приобретение оборудования (школа флористики)	комплект	1	2 000 000,0	2 000 000,0
Приобретение учебно-методических пособий	комплект	1	500 000,0	500 000,0
Приобретение ПО	комплект	1	200 000,0	200 000,0
Закупка первоначальных товаров	комплект	1	1 000 000,0	1 000 000,0
Фонд заработной платы на первые 4 месяца работы	ФОТ/мес яц	3	300 000,0	900 000,0
Реклама на 6 месяцев	проект	1	400 000,0	400 000,0
Визуализация дизайн-проекта	кв. м	200	700,0	140 000,0
Наружная реклама (вывеска)	ед.	1	100 000,0	100 000,0
Благоустройство территории	Комплекс работ	1	500 000,0	500 000,0
ИТОГО:				14 240 000,0

Структура финансирования: 30% собственные средства, 70% кредит банка

Количество новых рабочих мест: 10 чел.

Средний размер заработной платы: 48,49 тыс. руб./мес.

Горизонт планирования, лет: 7,6 лет

Срок инвестиционной стадии, лет: 4 месяца

Срок операционной стадии, лет (для расчета эффективности проекта): 86 месяцев.

Выручка в год при выходе на проектную мощность: 28 111,2 тыс. руб.

Выручка по проекту (в течение операционной стадии): 193 949 тыс. руб.

EBITDA в год при выходе на полную производственную мощность: 10 138 тыс. руб.

EBITDA по проекту (в течение операционной стадии): 66 713 тыс. руб.

Чистая прибыль в год при выходе на проектную мощность: 8 065 тыс. руб.

Чистая прибыль по проекту (в течение операционной стадии): 48 872 тыс. руб.

Рентабельность по чистой прибыли: 25,19%

Показатели эффективности инвестиционного проекта

ЭФФЕКТИВНОСТЬ ДЛЯ ПРОЕКТА (FCFF)	
Долгосрочные темпы роста в постпрогнозный период	4,0%
Ставка дисконтирования	6%
Чистая приведенная стоимость, NPV	32 617
Внутренняя норма рентабельности, IRR	54,8%
Дисконтированный срок окупаемости, BVP	2,8
Простой срок окупаемости	2,7
Модифицированная IRR, MIRR	33,0%
Норма доходности дисконтированных затрат (PI)	3,5

КОРОБОЧНОЕ РЕШЕНИЕ

Инвестиционный проект: «Организация услуг флористического центра»

График окупаемости проекта

