**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.

**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 |

 !!! 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&currentObjectId=78d773a1-8d37-4df0-be55-bf6cd8cae9c3&currentObjectDataSourceId=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.

**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/месяц | 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, PBP** | **2,8** |
| Простой срок окупаемости | 2,7 |
| Модифицированная IRR, MIRR | 33,0% |
| Норма доходности дисконтированных затрат (PI) | 3,5 |

График окупаемости проекта