



**Intesco  
Research  
Group**

# БИЗНЕС-ПЛАН САЛОНА СОТОВОЙ СВЯЗИ



МОСКВА 2012

## ОПИСАНИЕ

Разработка бизнес-плана салона сотовой связи проведена на основе одного из реально осуществленных проектов аналитической группы Intesco Research Group. Бизнес-план подготовлен по международному стандарту UNIDO.

Привлекательность реализации данного проекта обосновывается положительными прогнозами экспертов относительно российского рынка электронной техники в последующие годы.

### Цели проекта:

- привлечение инвестиционных средств для открытия салона сотовой связи;
- обоснование экономической эффективности открытия салона сотовой связи;
- разработка поэтапного плана создания и развития салона сотовой связи.

### Описание проекта:

- месторасположение – в деловом центре, в оживленном районе города;
- расположение в черте города;
- расположение на месте с хорошей проходимостью;
- близость к станции метро или остановкам общественного транспорта.
- общая площадь \*\*\*.

### Зоны салона:

- зона обслуживания покупателей;
- зона настройки и демонстрации оборудования;
- зона экспозиции телефонов, оборудования и аксессуаров;
- складская зона.

### Продукция и услуги:

- мобильные телефоны и смартфоны;
- DECT телефоны;
- тарифные планы и сим-карты;
- компьютеры;
- фото- и в видеотехника;
- аудиотехника;

аксессуары и оборудование;  
прочие услуги.

**Структура инвестиционных вложений:**

закупка ассортимента продукции – \*\*\*%;  
оборотные средства – \*\*\*%;  
ремонт – \*\*\*%;  
кондиционирование – \*\*\*;  
вентиляция – \*\*\*%;  
оборудование – \*\*\*%.

**Финансовые показатели проекта:**

Объем первоначальных вложений - **10 027 тыс. руб.**  
Чистый доход (NCF) - \*\*\* млн руб.  
Чистый дисконтированный доход (NPV) - \*\*\* млн руб.  
Простой срок окупаемости (PB) - \*\*\* кварталов  
Дисконтированный срок окупаемости (DPB) - **2,72 года**  
Индекс прибыльности (PI) - \*\*\* ед.  
Внутренняя норма доходности (IRR) - \*\*\* %  
Точка безубыточности (BEP) - \*\*\* млн руб/квартал

**Выдержки из исследования:**

Начиная с 2009 года объем российского рынка цифровой техники постоянно увеличивался. В 2009-м на территории РФ было реализовано \*\*\* млн шт., в 2010 году данный показатель увеличился на \*\*\*% и составил \*\*\* млн шт. Объем проданной техники по итогам 2011 года составил \*\*\* млн шт. (\*\*\*% относительно 2009-го).

В структуре розничных продаж мобильных телефонов в стоимостном выражении на долю смартфонов в 2010 году приходилось \*\*\*% от общей выручки, а в 2011-м этот показатель увеличился на \*\*\*%. Третье место занимает Samsung – \*\*\*%.

По итогам 2011 года остались нереализованными \*\*\*% мобильных телефонов LG и \*\*\*% продукции Sony Ericsson.

Наибольшие остатки товаров для перепродажи в сфере розничной торговли оборудованием электросвязи в стоимостном выражении были зафиксированы в РФ в 2008 году \*\*\* млн руб. Начиная с 2009-го данный показатель начал сокращаться, по итогам года объем нереализованной продукции составлял \*\*\* млн руб. По итогам 2011 года остатки оборудования электросвязи в розничной торговле составляли \*\*\* млн руб.

В структуре российского рынка DECT-телефонов по производителям на первом месте находится компания Panasonic – \*\*\*%. Второе место принадлежало компании Techet – \*\*\*%. Доля Gigaset составляла \*\*\*%. Всего на долю трех крупнейших компаний приходится \*\*\*% DECT-телефонов

В структуре распределения розничных магазинов, занимающихся торговлей оборудованием электросвязи, на первом месте находится Москва \*\*\*% от общего числа магазинов. На втором месте находится Свердловская область \*\*\*%. В тройку лидеров вошел также Санкт-Петербург \*\*\*%.

Всего на 10 крупнейших регионов приходится \*\*\*% от общего количества розничных магазинов в РФ.

В структуре ФОТ персонала проекта \*\*\*% приходится на оплату труда продавцов-консультантов, \*\*\*% - на оплату труда директора, \*\*\*% - на бухгалтера салона связи.

## ОГЛАВЛЕНИЕ

### 1. РЕЗЮМЕ ПРОЕКТА

- 1.1. Цели проекта
- 1.2. Расчетный период проекта
- 1.3. Стоимость реализации проекта
- 1.4. Показатели эффективности проекта

### 2. ИНФОРМАЦИЯ ОБ УЧАСТНИКАХ ПРОЕКТА

### 3. ОПИСАНИЕ ПРОЕКТА

- 3.1. Концепция проекта
- 3.2. Спектр услуг
- 3.3. Разрешительная документация

### 4. АНАЛИЗ РЫНКА

#### 4.1. Объект исследования

*Классификация услуг салона сотовой связи*

#### 4.2. Российский рынок цифровой техники в целом

*Объем российского рынка цифровой техники*

*Объем розничной торговли оборудованием электросвязи*

*Структура российского рынка цифровой техники по категориям*

*Рентабельность продаж*

*Инвестиции в отрасль*

#### 4.3. Сотовые телефоны и смартфоны

*Объем российского рынка*

*Структура розничных продаж по округам РФ*

*Динамика средней стоимости в РФ*

*Структура розничных продаж по видам*

*Структура российского рынка по производителям*

*Структура российского рынка по ценовым сегментам*

*Нереализованная продукция*

#### 4.4. Цифровые фотокамеры

*Объем российского рынка*

*Структура российского рынка по видам*

*Структура российского рынка по производителям*

*Динамика средней стоимости в РФ*

#### 4.5. Портативные компьютеры

*Объем российского рынка*

*Структура российского рынка по производителям*

*Структура российского рынка по форматам*

*Динамика средней стоимости в РФ*

#### 4.6. Карты памяти

*Объем российского рынка*

*Структура российского рынка по производителям*

*Динамика средней стоимости в РФ*

#### 4.7. Розничная торговля DECT-телефонами

*Объем российского рынка*

*Структура российского рынка по производителям*

*Динамика средней стоимости в РФ*

#### 4.8. Крупнейшие компании в сфере розничной торговли цифровой техникой

*Оборудование электросвязи*

*Компьютеры, комплектующие и программное обеспечение*

*Фотоаппаратура, оптические приборы*

*Игроки сотового ритейла*

#### 4.9. Государственное регулирование на рынке сотового ритейла

#### 4.10. Тенденции на российском рынке сотового ритейла

### **5. ОРГАНИЗАЦИОННЫЙ ПЛАН**

#### 5.1. Состав персонала

#### 5.2. Должностные обязанности сотрудников

### **6. СТРАТЕГИЯ МАРКЕТИНГА**

#### 6.1. Ценовая политика

#### 6.2. Клиенты компании

#### 6.3. Рекламная стратегия

### **7. ПРОИЗВОДСТВЕННЫЙ ПЛАН**

#### 7.1. Расположение компании

#### 7.2. Структура использования площадей

#### 7.3. Необходимое оборудование

#### 7.4. Объемы производства продукции

#### 7.5. График реализации проекта

### **8. ФИНАНСОВЫЙ ПЛАН**

#### 8.1. Первоначальные вложения в проект

*Динамика инвестиционных вложений*

*Направления инвестиционных вложений*

- 8.2. Доходы компании
- 8.3. Расходы компании
- 8.4. Система налогообложения
- 8.5. Отчет о прибылях и убытках
- 8.6. Отчет о движении денежных средств
- 8.7. Бухгалтерский баланс

**9. ОЦЕНКА ЭФФЕКТИВНОСТИ ПРОЕКТА**

- 9.1. Методика оценки эффективности проекта
- 9.2. Чистый доход (NCF)
- 9.3. Чистый дисконтированный доход (NPV)
- 9.4. Срок окупаемости (PB)
- 9.5. Дисконтированный срок окупаемости (DPB)
- 9.6. Индекс прибыльности (PI)
- 9.7. Внутренняя норма доходности (IRR)

**10. АНАЛИЗ РИСКОВ ПО ПРОЕКТУ**

- 10.1. Качественный анализ рисков
- 10.2. Анализ чувствительности проекта
- 10.3. Точка безубыточности проекта

**11. ПРИЛОЖЕНИЕ. ДОЛЖНОСТНЫЕ ОБЯЗАННОСТИ СОТРУДНИКОВ  
ИНФОРМАЦИЯ О КОМПАНИИ INTESCO RESEARCH GROUP**

## СПИСОК ГРАФИКОВ, ДИАГРАММ, ТАБЛИЦ И СХЕМ

### Список графиков:

График 1. Динамика объема российского рынка цифровой техники в натуральном выражении в 2009-2011 гг., млн шт.

График 2. Динамика объема российского рынка цифровой техники в стоимостном выражении в 2009-2011 гг., млрд руб.

График 3. Динамика объема выполненных работ (без НДС и акцизов) в сфере розничной торговли оборудованием электросвязи в РФ в 2008-2011 гг., тыс. руб.

График 4. Объем выполненных работ (без НДС и акцизов) в сфере оборудования электросвязи по кварталам в РФ в 2007-2011 гг., тыс. руб.

График 5. Динамика рентабельности продаж в сфере розничной торговли оборудованием электросвязи в РФ в 2007-2011 гг., %

График 6. Рентабельность продаж в сфере оборудования электросвязи по кварталам в РФ в 2007-2011 гг., %

График 7. Динамика объема долгосрочных финансовых вложений в основной капитал компаний в сфере оборудования электросвязи в РФ в 2007-2011 гг., тыс. руб.

График 8. Динамика объема инвестиций в основной капитал компаний в сфере оборудования электросвязи в РФ по кварталам в 2008-2011 гг., тыс. руб.

График 9. Динамика объема российского рынка сотовых телефонов в 2008-2011 гг., млрд руб.

График 10. Динамика объема российского рынка смартфонов в 2008-2011 гг., млрд руб.

График 11. Динамика средней стоимости сотового телефона в РФ в 2008-2011 гг., руб.

График 12. Динамика средней стоимости смартфона в РФ в 2008-2011 гг., руб.

График 13. Динамика объема остатков товаров для перепродажи в сфере розничной торговли оборудования электросвязи в РФ в 2007-2011 гг., тыс. руб.

График 14. Доля нереализованных мобильных телефонов и смартфонов Samsung, Nokia, LG, Sony Ericsson, Apple от ввезенных в 2011 г., %

График 15. Динамика объема российского рынка цифровых фотоаппаратов в 2009-2011 гг., млрд руб.

График 16. Динамика средней розничной стоимости зеркальных фотокамер в РФ в 2010-2011 гг.

График 17. Динамика средней розничной стоимости компактных фотокамер в РФ в 2010-2011 гг.

График 18. Динамика объема российского рынка портативных компьютеров в РФ в 2009-2011 гг., млрд руб.

График 19. Динамика средней розничной стоимости мобильных компьютеров в РФ в 2009-2011 гг., руб.



- График 20. Динамика объема российского рынка карт памяти в 2009-2011 гг., млрд руб.  
График 21. Динамика средней розничной стоимости карты памяти в РФ в 2009-2011 гг., руб.  
График 22. Объем российского рынка DECT-телефонов в 2011-2012\* гг., млн долл.  
График 23. Динамика средней розничной стоимости DECT-телефона в 2009-2011 гг., руб.  
График 24. Динамика загрузки проекта, %  
График 25. Динамика инвестиционных затрат по проекту, тыс. руб.  
График 26. Динамика количества клиентов по видам услуг, чел.  
График 27. Динамика выручки проекта, тыс. руб.  
График 28. Динамика выручки, валовой прибыли и прибыли до налогообложения, тыс. руб.  
График 29. Динамика чистой прибыли, тыс. руб.  
График 30. Движение денежных потоков, тыс. руб.  
График 31. Остаток денежных средств на счету, тыс. руб.  
График 32. Чистый доход (NCF), тыс. руб.  
График 33. Чистый дисконтированный доход (NPV), тыс. руб.  
График 34. Влияние уровня цен на NCF, % от уровня цен  
График 35. Влияние уровня цен на NPV, % от уровня цен  
График 36. Влияние уровня цен на PV, % от уровня цен  
График 37. Влияние уровня цен на DPV, % от уровня цен  
График 38. Влияние уровня цен на PI, % от уровня цен  
График 39. Влияние уровня цен на IRR, % от уровня цен  
График 40. Точка безубыточности проекта, %

### **Список диаграмм:**

Диаграмма 1. Региональная структура объема выполненных работ (без НДС и акцизов) в сфере оборудования электросвязи в РФ в 2011 г., %

Диаграмма 2. Изменение структуры российского рынка цифровой техники по видам в 2009-2011 гг., %

Диаграмма 3. Изменение структуры выручки от продаж цифровой техники в РФ в 2009-2011 гг., %

Диаграмма 4. Изменение структуры розничных продаж сотовых телефонов и смартфонов по округам РФ в 2009-2011 гг., %

Диаграмма 5. Изменение структуры розничных продаж мобильных телефонов в РФ в натуральном выражении в 2010-2011 гг., %

Диаграмма 6. Изменение структуры розничных продаж мобильных телефонов в РФ в стоимостном выражении в 2010-2011 гг., %

Диаграмма 7. Структура розничных продаж мобильных телефонов в РФ по основным вендорам в 2011 г., %

Диаграмма 8. Изменение структуры российского рынка мобильных телефонов по ценовым сегментам в 2010-2011 гг., %

Диаграмма 9. Изменение структуры российского рынка цифровых фотоаппаратов по видам в 2010-2011 гг., %

Диаграмма 10. Изменение структуры российского рынка зеркальных цифровых фотоаппаратов по производителям в 2010-2011 гг., %

Диаграмма 11. Изменение структуры российского рынка компактных цифровых фотокамер по производителям в 2010-2011 гг., %

Диаграмма 12. Изменение структуры российского рынка портативных компьютеров по производителям в 2009-2011 гг., %

Диаграмма 13. Изменение структуры российского рынка портативных компьютеров по форматам в 2010-2011 гг., %

Диаграмма 14. Изменение структуры российского рынка карт памяти по вендорам в 2009-2011 гг., %

Диаграмма 15. Структура российского рынка DECT-телефонов по производителям в 2011 г., %

Диаграмма 16. Структура распределения розничных магазинов оборудования электросвязи по регионам в РФ в 2012 году, %

Диаграмма 17. Структура ФОТ персонала проекта, %

Диаграмма 18. Структура использования площадей проекта, %

Диаграмма 19. Структура инвестиционных затрат по проекту, %

Диаграмма 20. Структура выручки по видам продукции, %

Диаграмма 21. Структура текущих расходов по проекту, %

Диаграмма 22. Структура себестоимости продукции по проекту, %

Диаграмма 23. Структура налоговых выплат, %

### **Список схем:**

Схема 1. Основные услуги салона сотовой связи

### **Список таблиц:**

Таблица 1. Объемы выполненных работ (без НДС и акцизов) в сфере оборудования электросвязи в регионах РФ в 2011 г., тыс. руб.

Таблица 2. Объем выполненных работ (без НДС и акцизов) в сфере оборудования электросвязи по кварталам в РФ в 2007-2011 гг.

Таблица 3. Рентабельность продаж в сфере розничной торговли оборудованием электросвязи по регионам РФ в 2007-2011 гг., %

Таблица 4. Рентабельность продаж в сфере оборудования электросвязи по кварталам с нарастающим итогом в РФ в 2007-2011 гг., %

Таблица 5. Динамика объема инвестиций в основной капитал компаний в сфере оборудования электросвязи в РФ по кварталам в 2008-2011 гг., тыс. руб.

Таблица 6. Крупнейшие компании по объему выручки, основной вид деятельности которых по ОКВЭД «Розничная торговля оборудованием электросвязи» в РФ в 2010 г., тыс. руб.

Таблица 7. Крупнейшие компании по объему выручки, основной вид деятельности которых по ОКВЭД «Розничная торговля компьютерами, программным обеспечением и периферийными устройствами» в РФ в 2010 г., тыс. руб.

Таблица 8. Крупнейшие компании по объему выручки, основной вид деятельности которых по ОКВЭД «Розничная торговля фотоаппаратурой, оптическими и точными приборами» в РФ в 2010 г., тыс. руб.

Таблица 9. ФОТ персонала проекта, тыс. руб.

Таблица 10. Площади помещений проекта

Таблица 11. Оборудование для проекта

Таблица 12. Объемы продаж услуг и продукции

Таблица 13. Инвестиционные затраты по проекту, тыс. руб.

Таблица 14. Динамика поступлений по проекту, тыс. руб.

Таблица 15. Расчет стоимости аренды

Таблица 16. Параметры текущих расходов по проекту

Таблица 17. Налоговые выплаты по проекту, тыс. руб.

Таблица 18. Отчет о прибылях и убытках, тыс. руб.

Таблица 19. Отчет о движении денежных средств, тыс. руб.

Таблица 20. Бухгалтерский баланс, тыс. руб.

Таблица 21. Расчет эффективности инвестиционного проекта, тыс. руб.

Таблица 22. Показатели эффективности проекта

Таблица 23. Расчет точки безубыточности проекта, %

## ИНФОРМАЦИЯ О КОМПАНИИ INTESCO RESEARCH GROUP

**INTESCO RESEARCH GROUP** – аналитическая группа, основным направлением деятельности которой является разработка высококачественных бизнес-планов, ТЭО и маркетинговых исследований, как российских, так и региональных рынков РФ. Мы предоставляем нашим клиентам актуальную и достоверную информацию, профессиональные рекомендации для ведения бизнеса.

Все работы **INTESCO RESEARCH GROUP** построены на проверенных научно-исследовательских методиках. При проведении маркетинговых исследований и разработке бизнес-планов опирается на принятые во всем мире методики оценки эффективности инвестиционных вложений, на российские и международные стандарты качества.

Аналитики компании **INTESCO RESEARCH GROUP** являются выпускниками ведущих московских вузов (МГУ, МФТИ, РЭА им. Плеханова, Высшая школа экономики, ФИНЭК) и имеют глубокие знания в маркетинге, методологии построения маркетинговых исследований, оценке эффективности инвестиционных проектов, составлении аналитических отчетов и бизнес-прогнозирований.

Профессиональный подход и сервис, высококвалифицированные специалисты, глубокие знания различных рынков, большой проектный опыт и постоянное совершенствование позволяют компании **INTESCO RESEARCH GROUP** оказывать высококачественные услуги всем своим клиентам.

Информация из наших отчетов публикуется в крупнейших российских газетах и журналах: «Ведомости», «Коммерсант-Деньги», «Российская газета», «Forbes», «Russian Food Market», «Food Service», «РБК daily», «Ценовик», «Мое дело. Магазин», «МАХИМ» «Однако», «Хлебопекарное производство», «Продукты и Прибыль», «Кондитерская сфера/хлебопечение», «Unipack.Ru» и пр.

## НАШИ КЛИЕНТЫ



**ЦЕЛЬ НАШЕЙ КОМПАНИИ – УСПЕШНАЯ РЕАЛИЗАЦИЯ  
БИЗНЕС-ПРОЕКТОВ СВОИХ КЛИЕНТОВ**