



**Информация для инвесторов
К проекту Логистической
Складской базы в Дяле (Gyál)**

Презентация проекта

Проект по созданию Базы Логистики в Дяле - это создание такой комплексной логистической и инкубационной базы, которая предоставит возможности для самого оптимального использования существующего в настоящее время экономического и рыночного положения.

Сегодня расширение рынка ожидается не в западном направлении, а на восток; таким образом, и центр логистики должен концентрироваться в этом направлении. В Венгрии в настоящее время центры обслуживания логистики находятся в кризисном положении, и значительное снижение их конкурентоспособности происходит вследствие использования не совсем соответствующей стратегии. Используя в данной ситуации хорошо выстроенную стратегию - что сочетает в себе эффективность затрат и высокое качество, а также долгосрочное сотрудничество с партнёрами - центр логистики может завоевать такую долю на рынке, которая на долгосрочный период может обеспечить его успешную работу.

Планируемый для инвестиции участок находится в 300 метрах от дороги, прибывающей в Дял, за несколькими небольшими складами, не вдоль главной дороги, но в хорошем, спокойном месте, которое можно легко найти.

На этом месте была наилучшая возможность объединить в один кадастровый номер территорию площадью 18.476 м², состоявшую из участков, принадлежавших различным владельцам. Таким образом, размер участка стал достаточным для строительства запланированного склада, офиса и таможенной территории.

Подъезд к недвижимости можно решить также из двух направлений, что является важным фактором с точки зрения движения грузовых транспортных средств.

Краткое описание строений

Можно выделить три функции, состоит из двух отдельно построенных зданий. Главное здание - здание склада (7291 м²), кроме того, пристроенное к нему одноэтажное здание офиса (860 м²).

Особенности Логистической Складской базы

Наличие Логистической Складской базы открывает возможность привлечения такого круга покупателей, относящихся к малому и среднему бизнесу, которые до сих пор не присутствовали на логистическом рынке. Мы уже наладили контакт с возможными партнёрами; вследствие этого, созданная база после её открытия уже может функционировать с 50%-ой используемостью.

Поскольку здание офиса намного больше, чем это необходимо для работающих в нём сотрудников, имеется возможность для создания внутри центра т.н. инкубаторного здания. Сущность этого решения заключается в том, что фирмам моложе 5 лет предоставляются услуги по аренде и содержанию помещений, при условии, что на базе они имеют деловую заинтересованность.

В круг комплексных услуг входит также обеспечение функционирования таможенной территории, поскольку прибывшую в центр логистики и отгружаемую из центра продукцию мы можем поставлять не только в страны Европейского Союза, а обслуживание, связанное с логистикой, может предоставляться также и для стран восточного региона, (Российская Федерация и страны СНГ), где имеются более крупные рынки.

Целевые группы логистической складской базы

- производящие предпринимательства, которым необходимо складское или экспедиторское обслуживание,
- коммерческие предпринимательства, которым необходимо складское или экспедиторское обслуживание,
- предпринимательства в сфере логистики, которым ищут база.

Основные цели и функции маркетинговой программы логистической складской базы

- определение привлекаемых для реализации рынков, исследование ожидаемого поведения потенциального круга покупателей,
- ознакомление потенциальных покупателей с предоставляемыми услугами, определение способа презентации услуг,
- составление программ реализации продукции, предоставление материалов для составления временных графиков,
- усиление позиций Логистической Складской базы за счёт выстраивания тесных связей с профессиональными организациями.

Финансовый план

Услуги

- Складирование
- Сбор комиссионных
- Сдача офисных помещений
- Сдача в аренду помещения для проведения переговоров
- Перевозки
- Таможенный склад
- Парковка

**Счет прибылей и убытков
в первые пять лет**

| | 1. | 2. | 3. | 4. | 5. |
|------------------------------------|--------------|--------------|--------------|--------------|---------------|
| Реализация | 7 279 | 7 907 | 8 736 | 9 817 | 11 197 |
| Прямые затраты | 3 846 | 3 960 | 4 385 | 4 935 | 5 643 |
| Покрытие | 3 433 | 3 947 | 4 351 | 4 882 | 5 554 |
| Покрытие % | 47% | 50% | 50% | 50% | 50% |
| <i>Издержек бизнеса:</i> | | | | | |
| Заработная плата | 455 | 501 | 551 | 606 | 667 |
| Продажа, маркетинг | 33 | 14 | 18 | 19 | 20 |
| Недвижимость, коммунальные услуги | 100 | 105 | 114 | 123 | 138 |
| Операция | 1 247 | 101 | 104 | 121 | 130 |
| Финансирование, страхование, право | 38 | 40 | 41 | 43 | 45 |
| Амортизация | 251 | 219 | 219 | 205 | 205 |
| Операционный доход | 1 308 | 2 966 | 3 304 | 3 765 | 4 349 |
| Операционный доход, % | 18% | 38% | 38% | 38% | 39% |
| Процентный доход | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Процентные расходы | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Другие финансовые доходы | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Другие финансовые расходы | 0 | 323 | 968 | 968 | 1 613 |
| Финансовые показатель | 0 | -323 | -968 | -968 | -1 613 |
| Прибыль до налогообложения | 1 308 | 2 644 | 2 337 | 2 797 | 2 736 |
| Прибыль до налогообложения, % | 18% | 33% | 27% | 28% | 24% |
| Налог, % | 20,0% | 20,0% | 20,0% | 20,0% | 20,0% |
| Налог | 262 | 529 | 467 | 559 | 547 |
| Прибыль после уплаты налога | 1 047 | 2 115 | 1 869 | 2 238 | 2 189 |
| Прибыль после уплаты налога, % | 14% | 27% | 21% | 23% | 20% |
| Выплата дивидендов | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Чистая прибыль | 1 047 | 2 115 | 1 869 | 2 238 | 2 189 |

Стартовый капитал требования

Стартовый капитал требования все:

5 000

тысяч евро

Подготовительные
расходы

тысяч
евро

| | | | |
|-----|------------------------------------|-------|--------------------------------------|
| 1 | Затраты на регистрацию | 1 | Брендинг |
| 10 | Исследование рынка | 11 | Набор расходы |
| 10 | Маркетинг | 13 | Лицензии |
| 2 | Объявление | 903 | Сайт, планы, выезд |
| 1 | Дизайн веб-сайта, программирование | 65 | Другой (стоимость кредита, конкурса) |
| | | 161 | Управление проектом |
| 219 | Общая сумма аренды | | |
| 54 | Лизинговых платежей | 1 230 | подготовительные расходы |

тысяч
евро

Инвестиции и ресурсы

| | | | |
|-------|------------------------------|-------|---------------------------------|
| 3 085 | Инвестиции | 55 | Дальнейших инвестиций |
| 2 116 | Недвижимость(офис,склад) | 5 | Кухни |
| 287 | Машин, средства | 7 | Канцелярские товары |
| 633 | Автомобиль (не арендованные) | 8 | По охране труда |
| 8 | Офисная мебель | 17 | Сборов,налоги |
| 42 | Компьютеры | 16 | Другой |
| | | 3 140 | все инвестиции и ресурсы |

тысяч
евро

Резерв на покрытие текущих расходов

| | | | |
|----|------------------------------------|-----|------------|
| 38 | Зарботной платы | 152 | топливо |
| 6 | Ежемесячные лизинговые платежи | ... | ... |
| 12 | Накладные расходы ежемесячно | ... | ... |
| 2 | Ежемесячные расходы на страхование | ... | ... |
| | | 629 | все |

| | |
|---|------------------------------------|
| 3 | Сколько месяцев запасов требуется? |
|---|------------------------------------|

Начальную потребность в капитале мы определяем как максимальную сумму, фактическая потребность может быть только меньшей, благодаря различным государственным субвенциям и специальным возможностям закупки основных средств.

В ходе финансовых расчётов мы в каждом случае принимали во внимание инфляцию и возможные падения рынков. На основании приведённых расчётов срок окупаемости проекта можно установить в интервале 3-4 лет.