



SBC GROUP

Вырупаев Д. О., Морозова А. К., Рыбак С. П., Чайковская Д. В., Бондаревич А. А., Бобарико В. Ю.,
студенты 3 курса ГИУСТ БГУ

Научный руководитель:

старший преподаватель, магистр экономики *Л. М. Барсегян;*

старший преподаватель, магистр экономических наук *Н. И. Климкович*

Государственный институт управления и социальных технологий БГУ, г. Минск, Беларусь

БИЗНЕС-ПРЕДЛОЖЕНИЕ

Характеристика намечаемой к выпуску продукции: площадка для проведения деловых встреч, переговоров, различного вида деятельности (связанные с учебой, работой и т. д.) в уютной атмосфере. Данный центр прекрасно подходит для проведения мастер-классов, различных лекций и семинаров.

Преимущества коворкинга:

– специально оборудованные лекционные помещения со всем необходимым для продуктивной работы (начиная с проектора и заканчивая принтером и кондиционером);

– уютная атмосфера;

– круглосуточная работа;

– бесплатный интернет, кофе, печенье;

– книги для обучения и вдохновения.

Предполагаемая форма участия инвестора в проекте: среднесрочное низкорисковое реальное прямое инвестирование внутри страны.

Стоимость бизнес-проекта: 260 064 бел. руб. / 135 000 долл.

Суммарная потребность в инвестициях: 80 908 бел. руб. / 42 000 долл.,

в т. ч. по источникам:

кредитов банков: 38 528 бел. руб. / 20 000 долл.;

прямых инвестиций: 42 381 бел. руб. / 22 000 долл.

Направления использования инвестиций: приобретение недвижимости.

Показатели эффективности проекта:

ставка дисконтирования: 11,5%;

динамический срок окупаемости проекта: 4 года;

индекс доходности: 1,1;

внутренняя норма доходности: 7%;

чистый дисконтированный доход: 16 374 бел. руб. / 8500 долл.

Дата составления инвестиционного предложения: 29.09.2016.

ПАСПОРТ БИЗНЕС-ПРОЕКТА

1. Информация о проекте

Название проекта: «SBC GROUP».

Описание и цель инвестиционного проекта: предоставление площадки для проведения деловых встреч, переговоров, различного вида деятельности (связанные с учебой, работой и т. д.) в уютной атмосфере. Данный центр прекрасно подходит для проведения мастер-классов, различных лекций и семинаров. Работая дома или арендуя мини-офис, Вы не общаетесь с коллегами. Вы можете зарабатывать миллионы, но развитие в 4 стенах происходить не будет. Аренда рабочего места отличное решение! А для укрепления коллективного

духа раз в месяц для резидентов мы устраиваем небольшие посиделки с крафтовым самодельным пивом или вином. Или не крафтовым, если вдруг все кончилось – естественно за наш счет.

Привлекательность проекта:

– специально оборудованные лекционные помещения со всем необходимым для продуктивной работы (начиная с проектора и заканчивая кондиционером);

– уютная атмосфера;

– доступ в офис 24/7;

– шкафчики с замком;

– переговорная комната;

– месторасположение;

– безлимитный высокоскоростной Wi-Fi;

– принтер;

– душ;

– вода, чай, кофе, печенье, мини-кухня;

– уборка помещения, коммунальные платежи;

– два стола для пинг-понга;

– х-бокс;

– книги для обучения и вдохновения и др.

2. Услуги

Наименование услуг: коворкинг – (от англ. *co-working*, «совместная работа») в широком смысле – подход к организации труда людей с разной занятостью в общем пространстве; в узком – подобное пространство, коллективный офис (англ. *coworking space*).

Назначение и основные характеристики: коворкинг характеризует гибкая организация рабочего пространства и стремление к формированию сообществ резидентов и внутренней культуры. В контексте урбанистики коворкинги рассматриваются как разновидность «третьих мест» – городских общественных пространств, объединяющих людей для общения и творческого взаимодействия. В свою очередь коворкинг-офис представляет собой отдельное помещение, которое отвечает всем требованиям настоящего офиса: удобное рабочее место, оснащенное интернетом и другими средствами коммуникации; большая площадь, достаточная для работы какого-то множества людей, а также место для отдыха, развлечений и кухни.

Принципиальным отличием коворкингов от других пространств для работы является открытое сообщество людей с разными знаниями и профессиональными навыками, при этом резиденты коворкингов утверждают, что обмен опытом и идеями повышает продуктивность и помогает в поиске нетривиальных решений рабочих задач.

Специалисты отмечают, что коворкинг идеально подходит для динамичных команд, которые не хотят

обременять себя офисом в привычном понимании. Формат позволяет подобрать оптимальное пространство для работы и не переплачивать за аренду ненужных метров. Если сегодня в компании пять человек – арендуются пять мест, расширился проект – можно добавить еще несколько мест.

Коворкинг предлагает резидентам как постоянные места, так и «плавающие» – работу на любом свободном месте, не закрепленном за другим участником или командой. В «гостевом» формате коворкинг предоставляют посетителям краткосрочную аренду мест, переговорных комнат и офисной инфраструктуры.

Планировка и дизайн учитывает две основные потребности резидентов – спокойную работу и общение.

Характеристика новизны: первый коворкинг открылся в США в 2005 году, а для Беларуси это явление новое, но не оцененное по достоинству. Первый коворкинг открылся в Беларуси в 2014 году, но потом закрылся из-за убыточности проекта. Он, так сказать, опередил время. Однако при правильном позиционировании услуги и хорошем маркетинге – это прибыльный вид деятельности.

Необходимость	имеется	требуется	не требуется
патентной защиты			+
лицензирования продукции			+
лицензирования вида деятельности			+
сертификации продукции			+

3. Маркетинговые исследования

Характеристика внутреннего рынка:

Объем спроса: 4500 долл. в мес. на начальном этапе.

Предполагаемый объем оказания услуг (таблица).

Таблица – Выручка от представления услуг по годам, долл.

2017 год	2018 год	2019 год	2020 год	2021 год
50 000	54 000	54 000	60 000	60 000

Ожидаемая доля рынка: 13–17 %.

Основные потребители, их характеристика: фрилансеры; консультанты, адвокаты и другие специалисты, которым рабочее помещение требуется время от времени; небольшие фирмы снимают помещения для офисов; компании, сотрудники которых находятся в разных городах; начинающие бизнесмены, так как аренда или покупка офиса в крупном городе стоит дорого.

Характеристика каналов сбыта: непосредственное оказание услуг (по требованию).

Основные конкуренты, их характеристика:

1. Коворкинг «Летитби» расположен в новом административном здании и соседствует с IT-компаниями Synesis и Playtika, арендуемыми под офисы несколько этажей. Свободными остаются более 900 м², где организованы рабочие места для 140 человек. Новые клиенты будут пользоваться услугами обслуживающего персонала: сформирован штат офис-менеджеров, технических специалистов, уборщиков.

Офисное помещение представляет собой единое пространство в стиле лофт, разделенное на рабочие секторы.

Рядом с рабочей зоной – кухня и обеденные столы. На кухне есть холодильник, плита, две посудомоечные машины, микроволновка, кофеварка и аппарат для приготовления горячего шоколада. Сотрудники коворкинга могут пользоваться всем этим наравне с уже работающими.

На этаже есть шесть переговорных комнат. В отделке использованы стеклянные панели, на которых можно писать маркером.

Стоимость месячной аренды одного места – 360 долл. В стоимость входит аренда рабочего места, пользование всей общей площадью офиса и оборудованием, всеми «расходниками», LAN, Wi-Fi, IT-поддержка пользователей. В серверной есть возможность разместить свои серверы.

2. «Джон голт» – место для работы, учебы и отдыха. Их цель – создать сообщество инициативных и талантливых людей, которые хотят творить, развиваться, помогать друг другу и быть полезными.

Ценят уют и рабочую атмосферу: в пространстве светло и играет легкая музыка. Посетители пространства проводят время с пользой: посещают лекции и мастер-классы, работают над проектами, читают и делятся идеями, общаются, играют и заводят новых друзей.

Преимущества: Wi-Fi для работы и учебы, проектор для лекций и презентаций, приставку и настольные игры, книги для обучения и вдохновения, кофе и печенье для живой беседы.

3. Стартап-клуб «Притяжение» – это сообщество активных, целеустремленных, энергичных людей, которые: – уже делают собственные проекты (стартапы); – хотят делать свои проекты, прорабатывают идею, ищут партнеров;

– готовы помогать тем, кто делает свои проекты своими ресурсами (время, деньги, знания, навыки и т. д.); – открыты для сотрудничества; – готовы к большим инвестициям в свои проекты и готовы сами инвестировать в другие проекты.

«Притяжение» – это предприниматели и бизнесмены, которые встречаются, общаются, делятся друг с другом своим опытом и знаниями, потому что, прежде всего, для реализации любого проекта нужна качественная, достоверная информация и надежные партнеры. Многие участники наших встреч нашли для себя и клиентов, и партнеров.

Проект позволяет обмениваться информацией между теми, кто ищет место для себя или для своей команды, и теми, кто готов предоставить офис на время за умеренную плату.

Преимущества перед конкурентами: проект предполагает создание единого бизнес-климата для всех предпринимателей, от мала до велика. Большое открытое пространство, много «настоящего» света, большие панорамные окна. Шаговая доступность инструментов поддержки бизнеса. Большой охват аудитории, усиление значимости networking. Адекватная публика, уютная атмосфера и большое количество десертов и напитков. Американский подход к созданию коворкинга.

4. Финансово-экономические показатели проекта

Показатели проекта:

стоимость инвестиционного проекта:

260 064 бел. руб. / 135 000 долл.;

суммарная потребность в инвестициях: 80 908 бел. руб. / 42 000 долл.;

динамический срок окупаемости проекта: 4 года;

чистый дисконтированный доход: 16 374 бел. руб. / 8500 долл.;

внутренняя норма доходности: 7 %;

индекс доходности: 1,1.

5. Предложения инвестору

Возможное участие инвестора:

финансовые средства: покупка недвижимости.
