**Бизнес план охранного предприятия**

1. Краткий инвестиционный меморандум

Для вновь открывшегося бизнеса срок окупаемости составит 15 месяцев, а точка безубыточности приходится на 4 месяц.

Сначала потребуется арендовать помещение площадью 40 м2 для размещения административного персонала.

Общая численность персонала составит 31 человек, из которых 20 человек будут охранниками.

При трудоустройстве каждый охранник обязан получить удостоверение частного охранника.

Услуги охранного агентства: физическая охрана человека или объекта, имущества, пультовая дистанционная охрана, а также услуги по сопровождению грузов.

В среднем компания будет охранять 7 человек физически, так 8 человек будут находиться на объектах клиентов, еще 30 клиентов будут использовать дистанционную охрану.

В среднем ежемесячно 15 клиентов будут заказывать сопровождение грузов. Стоимость варьируется от 10 000 рублей до 70 000 рублей. При подобных показателях финансовые результаты проекта будут следующие:

* Сумма первоначальных инвестиций — 2 277 000 рублей
* Ежемесячные затраты — 1 429 347 рублей
* Ежемесячная прибыль — 244 019 рублей
* Срок окупаемости — 15 месяцев
* Точка безубыточности — 4 месяца
* Рентабельность продаж — 20%

2. Описание бизнеса, продукта или услуги

Многие компании из соображений личной и информационной безопасности внедряют в офисные центры контрольно-пропускную системы, где физическое присутствие охранника не требуется. Охранные агентства работают, как группы быстрого реагирования с лицензией на применение оружия.

Для открытия бизнеса потребуется помещение площадью 40 м2, где будет размещаться диспетчерская, комната отдыха и кабинеты административного персонала.

Открывать бизнес лучше в городе с численностью от 500 000 человек — это облегчит поиск клиентов.

Основные услуги охранного предприятия:

* Физическая и дистанционная охрана объектов и физических лиц
* Сопровождение грузов

Часть сотрудников будет оказывать охрану объектов и клиентов, другая часть будет задействована в группе быстрого реагирования.

Оборудование:

* Компьютер
* Принтер
* Мебель для офиса
* Пульт централизованного наблюдения
* Оружие
* Оборудование для оружейной комнаты
* Рации
* Автомобили
* Спецодежду

3. Описание рынка сбыта

Услугами охранных компаний пользуются частные лица — бизнесмены, государственные служащие, звезды шоу-бизнеса; и коммерческие организации — склады, офисные центры, муниципальные учреждения, предприятия малого и крупного бизнеса.

4. Продажи и маркетинг

Лучше обратиться к маркетологу или заключить договор с маркетинговым агентством.

* Контекстная реклама
* Холодные звонки
* Личные встречи с потенциальными клиентами
* Личные контакты собственника
* Реклама в печатных изданиях и на телевидении
* Участие в профильных выставках и мероприятиях

5. План производства

Чтобы открыть частное охранное предприятие потребуется 9 недель:

* Зарегистрировать юридическое лицо в формате ООО и перевести на УСН для снижения налоговой нагрузки. Общая ставка налога на прибыль составит 15%. ОКВЭД: 80.1 «Услуги частных охранных служб».
* Подобрать помещение для размещения сотрудников
* Сделать ремонт
* Подобрать персонал
* Получить лицензию в Федеральной службе войск национальной гвардии Российской Федерации
* Закупить оборудование
* Начать работу и привлечение клиентов

Следующим этапом приступайте к поиску персонала. По форме ООО и перевести на УСН для снижения налоговой нагрузки. Общая ставка налога на прибыль составит 15%. ОКВЭД: 80.1 «Услуги частных охранных служб».

После того, как вы наберёте персонал, необходимо получить лицензию. Лицензия выдается в Федеральной службе войск национальной гвардии Российской Федерации. Чтобы получить лицензию, каждый сотрудник должен быть аттестован и иметь удостоверение частного охранника.

После получения лицензии закупите оборудование и начинайте заключение договоров на обслуживание.

6. Организационная структура

* Директор
* Начальник охраны
* Менеджер по работе с клиентами (2 человека)
* Дежурный (3 человека)
* Специалист по установке сигнализаций (2 человека)
* Охранники (20 человек)
* Водитель (2 человека)

Общая численность персонала — 31 человек.

Директор — он же собственник — отвечает за развитие компании. Он — ищет и принимает сотрудников на работу, контролирует работу бухгалтера и маркетолога, заключает договоры с клиентами и страховой компанией, ищет поставщиков.

Начальник охраны координирует операционную работу всей службы — закрепляет охранников за клиентом, занимается физической подготовкой сотрудников.

Менеджеры по работе с клиентами предлагают услуги компании, помогают выбрать подходящие условия и консультируют клиентов.

Дежурный диспетчер в режиме реального времени следит за охраняемым объектом и в случае внештатной ситуации отправляет службу охраны.

Специалист по установке сигнализаций устанавливает оборудование для охраны объектов.

Охранники обеспечивают физическую безопасность клиентов или находятся в группе быстрого реагирования для выезда на объект по сигналу.

Водители перевозят сотрудников.

**Фонд оплаты труда, руб.**

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| **Постоянные расходы** | **Оклад** | **Количество сотрудников** | **Сумма** | **Средняя з/п в месяц на сотрудника** |
| Директор | 50 000 | 1 | 50 000 | 50 000 |
| Начальник охраны | 40 000 | 1 | 40 000 | 40 000 |
| Менеджер по работе с клиентами | 20 000 | 2 | 40 000 | 28 637 |
| Дежурный | 25 000 | 3 | 75 000 | 25 000 |
| Специалист по установке сигнализаций | 20 000 | 2 | 40 000 | 20 000 |
| Охранник | 30 000 | 20 | 600 000 | 30 000 |
| Водитель | 30 000 | 2 | 60 000 | 30 000 |
| Страховые взносы |  |  | 271 500 |  |
| **Итого ФОТ** |  |  | 1 176 500 |  |

7. Финансовый план

**Затраты на покупку оборудования, руб.**

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **Наименование** | **Количество** | **Цена за 1 шт.** | **Общая сумма** |
| Компьютер | 2 | 25 000 | 50 000 |
| Принтер | 1 | 10 000 | 10 000 |
| Мебель для офиса | 1 | 50 000 | 50 000 |
| Пульт централизованного наблюдения | 1 | 400 000 | 400 000 |
| Оружие | 10 | 35 000 | 350 000 |
| Оборудование для оружейной комнаты | 1 | 100 000 | 100 000 |
| Рации | 1 | 50 000 | 50 000 |
| Автомобиль | 2 | 500 000 | 1 000 000 |
| Спецодежда | 12 | 3 000 | 36 000 |
| **Итого:** |  |  | **2** **046** **000** |

|  |
| --- |
| **Инвестиции на открытие** |
| Регистрация, включая получение всех разрешений | 23 000 |
| Ремонт | 48 000 |
| Вывеска | 30 000 |
| Рекламные материалы | 30 000 |
| Аренда на время ремонта | 80 000 |
| Закупка оборудования | 2 046 000 |
| Прочее | 20 000 |
| **Итого** | **2** **277** **000** |

|  |
| --- |
| **Ежемесячные затраты** |
| ФОТ (включая отчисления) | 1 193 773 |
| Аренда (40 кв.м.) | 40 000 |
| Страховка | 3 455 |
| Закупка оборудования | 87 675 |
| Амортизация | 44 444 |
| Коммунальные услуги | 5 000 |
| Реклама | 30 000 |
| Бухгалтерия (удаленная) | 5 000 |
| Непредвиденные расходы | 20 000 |
| **Итого** | **1** **429** **347** |

План продаж на 24 месяца с учетом сезонности, прогноз эффективности инвестиций и расчет экономических показателей бизнеса представлен в финансовой модели.

8. Факторы риска

* Высокая текучесть кадров

Чтобы снизить текучесть кадров, предоставляйте достойные условия труда и заработную плату.

* Несчастные случаи

Обратитесь в страховую компанию, что застраховать сотрудников от несчастных случаев.