

2012

Бизнес-план предприятия по проектированию, монтажу и реализации водочистных систем



Питер-Консалт

Питер-Консалт

01.02.2012

1. Резюме

Предприятие будет заниматься оказанием комплекса услуг по созданию водоочистных систем на территории заказчика, что включает в себя составление проекта, согласование и монтаж конструкций.

Покупателями данных услуг будут являться:

- частные лица, обеспечивающие свои дома водоснабжением и канализацией;
- компании, обеспечивающие свои производственные мощности, а также строящийся жилой сектор водоснабжением и канализацией, например: промышленные предприятия, офисные здания, склады класса «А», торгово-развлекательные комплексы, больницы, базы отдыха.

Выручка от реализации за первый год работы - руб.

Сумма всех затрат на реализацию проекта - руб.

Организационно-правовая форма предприятия – ООО.

В течение первого года работы предполагается привлечение 14 наемных работников.

Требуемый объем финансирования проекта – не более руб.

Источниками финансирования проекта являются

За счет средств гранта на создание собственного дела будет приобретено:

- Затраты на приобретение оборудования (плоттер, теодолит, 2 бетонолома), а именно 200 тыс. руб.
- Затраты на сертификацию оборудования (устанавливаемых водоочистных систем) в Роспотребнадзоре в размере 100 тыс. руб.

Основные показатели проекта за первый год работы:

–

В комплект материалов по бизнес-плану вошли:

- Пояснительная записка на 30 страницах;
- Приложение 1, представляющее собой финансовую часть проекта, подготовленную по двум сценариям – реалистическому и пессимистическому;
- Приложение 2, содержащее фотографии работы над объектами

2. Основная идея проекта

Цель проекта состоит в создании рентабельного предприятия на рынке водоочистных систем.

Задачи:

–

Проблемы, препятствующие решению перечисленных задач:

–

Действия для преодоления проблем:

–

Аргументы, подтверждающие нашу уверенность в успехе проекта:

–

SWOT-анализ проекта по результатам изучения его сильных и слабых сторон:

.....

	ВНУТРЕННИЕ ФАКТОРЫ	ВНЕШНИЕ ФАКТОРЫ
+	СИЛЫ <ul style="list-style-type: none"> • 	ВОЗМОЖНОСТИ <ul style="list-style-type: none"> •
–	СЛАБОСТИ <ul style="list-style-type: none"> • 	УГРОЗЫ <ul style="list-style-type: none"> •

3. План маркетинга

3.1. Виды услуг

Услугой, предлагаемой компанией является:

Очистка воды с помощью систем различных типов; весь комплекс связанных работ от проектирования и согласования до монтажа и ландшафтной интеграции.

Данная услуга удовлетворяет следующие потребности:

– потребность в утилизации сточных вод.

Эти потребности могут возникнуть как у частных лиц, так и у компаний.

Частные лица заинтересованы в обеспечении своих загородных домов, дач водой и канализацией.

Потребность в данных услугах для компаний возникает в ряде случаев:

– обеспечение сотрудников и клиентов торговых, промышленных, медицинских и других видов предприятий водой и туалетом;

– обеспечение потребности непосредственно производства в воде;

– необходимость в обязательной в соответствии с законодательством очистке воды, используемой в промышленном производстве (очистка сливов);

– оборудование водопроводной и канализационной системами строящегося жилья (коттеджных поселков).

Преимущества услуги и недостатки для покупателя:

Услуга	ПРЕИМУЩЕСТВА	НЕДОСТАТКИ
Комплекс услуг по проектированию, согласованию и установ-	– услуга «все в одном»: покупателю не нужно обращаться сразу в	– относительно высокая цена; – тяжесть и прочность

.....

<p>ке водоочистных систем.</p>	<p>несколько фирм;</p> <ul style="list-style-type: none"> – компания берет на себя нелегкую задачу согласования проекта; – прозрачный механизм ценообразования; – прочность системы позволяет устанавливать ее в любом месте на территории заказчика, даже в местах проезда автотранспорта и тяжелой техники; – сохранение эстетики благоустроенной территории за счет возможности выбрать любое место для установки; – высокая надежность системы за счет использования высокопрочных материалов и более качественных механизмов; – компания осуществляет при необходимости маскировку люков ландшафтными элементами; – привлекательный «солидный» дизайн люков; – высокий ресурс отстойников, откачку отходов покупателю придется производить лишь раз в пять лет; – ремонтпригодность конструкции; – морозостойкость; – возможность монтажа в любых погодных условиях; – высокое качество очистки воды, удовлетворяющее всем требованиям контролирующих органов. 	<p>конструкций затрудняет демонтаж заказчиком в одностороннем порядке, если возникнет такая необходимость;</p> <ul style="list-style-type: none"> – заказчику придется смириться с присутствием на территории большего количества тяжелой техники (кран, манипулятор, погрузчик).
--------------------------------	---	--

Система фильтрации, используемая в водоочистой установке, является патентованной.....

3.2. Спрос

Выбор целевых сегментов (групп потенциальных покупателей) диктуется следующими соображениями:

-

Таким образом, целевыми группами покупателей (сегментами) для предприятия будут:

-

Район проживания будущих покупателей – Санкт-Петербург, Ленинградская область, Карелия и другие области Северо-Западного ФО, прилегающие к Ленинградской области с севера, востока и запада.

Стоимость услуг по водоочистке на основе пластиковых систем на рынке составляет порядка 300 тыс. руб.

Спрос на данные услуги характеризуется высоким уровнем сезонности в пользу периода с весны по осень, так как зимние погодные условия и состояние грунта усложняют монтаж.

Спрос стимулируют следующие факторы:

–

Надо отметить, что влияние изменений в законодательстве относительно норм очистки воды, административных перестановок будет, прежде всего, сказываться на спросе со стороны компаний. Также, спрос со стороны компаний зависит от экономической ситуации в РФ и Санкт-Петербурге, административных решений, анонсированных и принимаемых законов, влияющих на бизнес и его ожидания.

3.3. Конкуренция

.....

В таблице приведены результаты сравнительного анализа конкурентов:

	Сильные стороны	Слабые стороны	Выводы
Компания «Бетанж»	– ...	–
Наше предприятие	–	–

3.4. Прогноз продаж

Прогноз объема продаж на первый год (с помесечной разбивкой) работы предприятия составлен для реалистического сценария реализации проекта:

Прогноз продаж (реалистический сценарий)

.....

Приведенные в прогнозе продаж цифры получены исходя из следующих соображений:

.....

-

Для пессимистического сценария прогноз продаж уточнится следующим образом:
.....

3.5. План маркетинга

Программа маркетинга состоит из следующих составляющих:

Требуемые качества услуг	–
Цены
Каналы сбыта
Продвижение и реклама	–

Бюджет маркетинга

.....

Приведенные в бюджете маркетинга цифры диктуются необходимостью охватить целевые группы покупателей:

-

4. Обоснование ресурсов

4.1. Производственные мощности

Выбор месторасположения предприятия (офиса и склада для техники) диктуется следующими соображениями:

-

Для нормальной работы предприятия потребуются следующие производственные мощности:

Информация по производственным мощностям

Производственные мощности	Состояние мощностей, меры по увеличению	У кого, по каким ценам будут приобретаться	Месяц и год приобретения
Помещения: <ul style="list-style-type: none">• офис;• склад.		1 месяц проекта
Оборудование: <ul style="list-style-type: none">• мебель в офисе;• компьютеры и оргтехника, в том числе плоттер;• инструмент и спецодежда;	Новое	1 месяц проекта

В будущем возможна производственная кооперация с фирмами, занимающимися ландшафтным дизайном и сотрудничество с фирмами, занимающимися обслуживанием резервуаров очистных систем.

Режим работы предприятия (офиса и склада) – с 9 до 18 часов, с понедельника по субботу.

.....

4.2. Капитальные затраты

Укрупненный перечень необходимого оборудования приведен в таблице:

Информация по капитальным затратам

.....

*) – включая цену приобретения, затраты на доставку и пуско-наладочные работы
Для собственных основных средств представлена информация для расчета их амортизации:

Данные по амортизации основных средств

.....

4.3. Затраты на сырье и материалы

В таблице приведена характеристика необходимого сырья, полуфабрикатов, комплектующих изделий, основных и вспомогательных материалов, запасных частей:

.....

Информация по сырью и материалам

.....

*) – включая цену приобретения, затраты на доставку и хранение сырья и материалов

Выбор поставщиков сырья и материалов исходит из следующих соображений:

-

4.4. Персонал и расходы на оплату труда

Штатное расписание

.....

Комментарии к штатному расписанию:

- наем проектировщиков происходит в соответствии с ростом объема реализации

4.5. Текущие затраты

Сводные данные о текущих затратах и методах их расчета

.....

4.6. Сводный календарный план

Сводный календарный план-график реализации проекта представлен в таблице:

Сводный календарный план-график реализации проекта

.....

5. Юридический план

5.1. Выбор организационно-правовой формы предприятия

Предполагается, что для будущего предприятия наиболее подходящим будет юридический статус общества с ограниченной ответственностью.

Возможность изменения формы предприятия в будущем не рассматривается.

Для осуществления деятельности нашего предприятия необходимо:

.....

.....

5.2. Организационный план

На предприятии предполагается следующее распределение обязанностей и ответственности:

-

Опыт предпринимателя в избранной области подтверждается следующими данными:

.....

Будут использованы следующие источники профессиональной поддержки (аутсорсинга):

-

6. Финансовый план

Параметры избранного варианта финансирования отражены в следующей таблице:

Источники финансирования проекта

.....

Перечень затрат, подлежащих возмещению за счет государственной субсидии на поддержку и развитие малого предпринимательства:

Смета затрат, подлежащих возмещению за счет государственной субсидии

.....

В Приложении 1 к Бизнес-плану приведены таблицы финансового бюджета проекта, рассчитанные в электронных таблицах Excel, в том числе:

- 1) Исходные данные
- 2) План финансовых результатов деятельности
- 3) План движения денежных средств

Об эффективности проекта свидетельствуют следующие показатели:

–

–

7. Анализ рисков

Наиболее существенными факторами риска для проекта являются:

- нестабильность экономической ситуации в РФ, что может привести к финансовому кризису и, как следствие, падению платежеспособности компаний;
- нестабильность экономической ситуации в РФ, чем обусловлены пессимистические настроения в бизнес-среде, не способствующие появлению новых проектов, что может замедлять рост спроса;
- неэффективность работы контролирующих органов, что с одной стороны, может позволить пластиковым системам по-прежнему доминировать на рынке, с другой – замедлить процесс получения всех необходимых сертификатов для нашей компании;
- недобросовестность поставщиков, покупателей при оплате услуг и наемных работников компании, человеческий фактор.

Меры по минимизации рисков:

-

.....

Анализ рисков выполнен по сценарному методу. В качестве переменных параметров по различным сценариям реализации проекта выбраны следующие

Параметры сценариев реализации проекта

Показатель	Реалистический сценарий	Пессимистический сценарий
Объем реализации	100%	85%

Остальные параметры приняты на одинаковом уровне по обоим сценариям.

По каждому из сценариев проведена оценка финансовых показателей. Табличные и графические материалы по сценариям представлены в финансовых таблицах Приложения 1.

Показатели оценки проекта для различных сценариев

Показатель	Реалистический сценарий	Пессимистический сценарий
Общая прибыль, руб.		
Остаток денежных средств в конце первого года работы предприятия, руб.		
Рентабельность деятельности, %		
Рентабельность вложений собственных средств, %		
Рентабельность общих вложений, %		

Таким образом, проект приемлем, о чем свидетельствует допустимая величина его показателей для пессимистического сценария реализации.

8. Перечень приложений к бизнес-плану

Приложение 1. Финансовая часть проекта, подготовленная по двум сценариям его реализации (реалистическому и пессимистическому) – на 4 листах

- Реалистический сценарий

Исходные данные

.....

Движение денежных средств

•

Финансовые результаты

-

- Пессимистический сценарий

Исходные данные

.....

Движение денежных средств

.....Финансовые результаты

.....

Приложение 2. Фотографии работы над объектами

На нашем сайте размещены другие [примеры разработанных нами бизнес-планов](#). Вы также можете ознакомиться с [отзывами наших за-](#)

.....

казчиков, описанием **процедуры заказа бизнес-планов и ТЭО**. Узнайте как оптимизировать расходы на эту работу посмотрев видеопост **"Стоимость разработки бизнес-плана"** на нашем канале Youtube.

➔ Если вы **заполните этот вопросник для подготовки коммерческого предложения**, мы пришлём вам КП, учитывающее возможности такой оптимизации.