

Бизнес-план проекта создания клининговой фирмы (ИП Наседкин С. А.)

1. Концепция и существо бизнеса

Бизнес представляет из себя клининговые услуги для частных лиц и организаций первое время исключительно на территории заказчика («на выезде»)

1. Идея возникла поскольку на этом перспективном рынке в г. Фурманове практически отсутствует конкуренция и при этом как покажем ниже присутствует сам рынок услуг.
2. Другим преимуществом клиринговой фирмы является сравнительно небольшой уровень затрат для вхождения в бизнес.
3. Сам выездной характер работы предполагает экономию на рекламе за счет эксплуатации эффекта «сарафанного радио». При этом в плане дальнейшего роста заказов расчет делается на то, что люди пригласившие чистильщиков для своих ковров захотят на следующем этапе поручить им чистку одежды и своих маленьких детей, которую эти последние пачкают в т.ч. и на этих коврах.

Фирма осуществляет:

1. Генеральную уборку помещений.
2. глубинную чистку (до 50 см) мебели, ковров и любых ковровых покрытий.
3. Химчистку мебели и покрытий с использованием противоаллергенной химии, не требующей дополнительной сушки.
4. Удаление пятен разной степени сложности.
5. Обработка твёрдых напольных покрытий, с нанесением защитного слоя.
6. Свежий " живой" воздух как после дождя - ароматерапия.
7. Дезинфекция воздуха.
8. Глубинная чистка ваших матрасов, одеял и подушек от сапрофитов и пыли.
9. Профилактика аллергических заболеваний.
10. Быстрая чистка кафеля, плитки, линолеума.

Предприятие создается в организационно-правовой форме ИП Наседкин. Работает сам предприниматель (водитель и клинер) и 1-2 чел. (2-й клинер и секретарь – первое время в 1-м лице).

Форма налогообложения – ЕНВД.

2. Маркетинговый план

Потенциальную емкость рынка услуг клининга в г. Фурманов можно примерно определить следующим способом:

Население города порядка 45 000 чел, что составляет порядка 10 000 домашних хозяйств.

С учетом стремления населения к экономии на этих услугах основатели бизнеса прогнозируют (наиболее консервативный прогноз) что за данной услугой «на сторону» каждое из домохозяйств готовы обратиться дважды в течение года, что дает потенциальный объем порядка 17000 обращений в месяц.

Предполагается что **средняя стоимость одной «базовой» услуги клининга** (стоимость чистки одной вещи /1 работа/) будет составлять порядка 250р.

Этот расчет основан на том, что из 4-х выездов 3 будут приходиться на «мелочь» (1-2 половика, 1 ковровая дорожка и пр. – стоит 200р.) и только 1 вызов – крупная вещь /работа/ (крупный ворсистый напольный или настенный ковер -400р.).

Методом нахождения средневзвешенного значения $\frac{400 + (200 \times 3)}{4}$ получаем 250р.

Тогда потенциальная среднемесячная емкость рынка = $250 \times 1700 = 425\ 000$ р.

Годовая емкость с учетом сезонных колебаний = порядка 5 000 000р.

Как уже было сказано раньше на рынке клининговых услуг у ИП Наседкина в настоящее время практически нет конкурентов в связи с тем, что ранее (еще в советские времена) эту сервисную нишу занимали классические «стационарные» химчистки, в условиях рынка показавшие свою нерентабельность в силу отчасти дороговизны аренды помещений, стоимости реагентов и обслуживания оборудования, а отчасти из-за изменившихся привычек населения.

3. Уровень технологической готовности.

Есть машина – Жигули – «восьмерка». (Остаточная стоимость -50 000р.)

В собственности находится годная под офисное помещение 2-комнатная квартира (ежемесячная стоимость коммунальных услуг – 2500р./мес.)

Достигнута договоренность на отпуск с московских складов по льготной цене чистящих средств “Atas” и “Vinet”.

Просчитана потребность в чистящих реагентах оборудовании и спецодежде

Реагенты:

1. Carpet Shampoo Allergy Control - (3,785 Л) 4700руб. на 270 м2 чистящий противоаллергенный шампунь для ковров для очистки ковров. Средне статистическое использование 1 раз из 5 чисток.
2. Food Stain (650 ml) 1100 руб. на 26 раз т.е 25ml на 1 раз . Пятновыводитель для дорогих ковров. Средне статистическое использование 1 раз из 3 чисток.
3. Multi-Purpose Spot Remover (650 ml) 900 руб. на 36 раз т. е. 25 ml а 1 раз. Пятновыводитель для ковров. Средне статистическое использование 1 раз из 2 чисток.
4. Vinet от Atas. 2024 руб. 25 л т. е. на 1750 м2. Средство для чистки всего. Средне статистическое использование 1 раз из 1 чисток.
5. Ароматизаторы Home Fresh. 800 руб. = 10 ковров. Средне статистическое использование 1 раз из 5 чисток.

Оборудование и спецодежда:

1. Kirby (пылесос Кирби) Sentries. Цена 53,346 руб.
2. Мобильный телефон Nokia - Цена 1000 руб. x 2
3. Комплект сим карт 150 руб. x 2
4. Комплект униформы 2150 руб. x 2
5. Резиновые перчатки 24 руб. x 4
6. Кепка 26 руб. x 4

4. Финансовый план

4.1. Данные для формирования Плана продаж и Отчета о прибылях и убытках

Доход от одного выезда

Предполагается что за 1 выезд в среднем оказываются 2 базовые услуги (чистятся 2 вещи /2 работы/) что составляет **500р.**

Затраты

Накладные транспортные расходы в среднем на один выезд = **30р.**

- стоимость бензина – 22-24р.

– амортизация автомашины из расчета остаточной стоимости (50000р., срока службы 5 лет и годового служебного пробега в 8-10 тыс. км. = около 7р.

(Эти затраты рассчитываются далее «по максимуму» но вполне могут оптимизироваться на практике методом «сквозной» транспортной логистики когда по одному –кольцевому-маршруту выбираются несколько заказов.)

З/пл клинера 5000р.+ 10-15% от стоимости заказа. = среднемесячно (в течение первого года работы бизнеса) = **10000р./мес.**

Стоимость чистящих реагентов в месяц - около **6000р.**

Стоимость офиса – **2500р./мес.**

Налоговая нагрузка будет исчисляться с учетом того, что бизнес оформлен как ИП Наседкин, тип налогообложения ЕНВД,

Тогда расчет налоговой нагрузки на бизнес выглядит как чистый расчет суммы налогообложения ИП.

Расчет налогообложения ИП:

Базовая ставка доходности бизнеса (БСД ЕНВД) = 7500 руб.

Сумма налога (СН) ежемесячно рассчитывается по формуле:

$$\text{СН} = \text{БСД} * \text{К1} * \text{К2} * 0,13$$

где (исходя из данных за 2009г.):

К1 = 1,148 (федеральный коэффициент)

К2 (местный понижающий коэффициент) = П1*П2*П3, где:

П1=0,53 (ведение предпринимательской деятельности на территории Фурмановского муниципального района)

П2=1 (центр городского поселения)

П3=0,39 (вид осуществляемой деятельности)

т.е. К2 = 0,53*1*0,39 = 0,207

тогда СН уплачиваемый за квартал (1 налоговый период):

$$\text{СН} = 7500 * 1,148 * 0,207 * 0,13 * 3 = 695р.$$

При этом если ИП будет пользоваться предоставленной ему по закону скидкой в размере не более 50% СН то это составит: 695 – (695/2) = 348р.

А вся сумма ЕНВД + взнос в ПФ (из расчета 2009г.) составит тогда за квартал:

$$348 + 1212 = 1560р.$$

Что равно **520р.** ежемесячно.

2. Расчет суммы взносов за одного работника (В) в ПФР (по ставке 14%) для перенесения в составе ФОТ на с/стоимость работ осуществляем ежемесячно по формуле:

$$\text{В} = \text{СЗП} * 0,14$$

где: СЗП – Средняя з/пл. которую принимаем за 10000р.

тогда $B = 10000 * 0,14 = 1400\text{р./мес.}$

Тогда суммарный ФОТ = $10\ 000 + 1400 = 11\ 400\text{р./мес.}$

Н.В. В ходе работы ИП им в стоимость ведения бизнеса непрерывно закладываются рискованные расходы в размере 6% от с/стоимости выполнения работ (оказания услуг).

Стартовые расходы

- стоимость оборудования = 55 646 р.
 - стоимость реагентов (2-х месячный запас из расчета среднемесячного расхода порядка на 6 000 р./мес.) = 12 000 р.
 - стоимость спецодежды = 4 500 р
- ИТОГО: 72 146 р.**

Финансовое обеспечение стартового цикла

- Собственный капитал (наличность) - 43 000р.
- Заемные средства:
 - А) в ЦЗН (наличность - беспроцентно, безвозмездно) – 58 500р.
 - Б) заемные средства из других источников не привлекаются

4.2. Калькуляция услуги, структура с/стоимости и План продаж

Таблица 1.

Калькуляция стоимости услуги

Ежемесячный оборот (руб.)	Средняя стоимость одной работы (руб.)	Количество работ (шт.)	Сырье (руб.)	ФОТ (1 работник) с начислением В ПФР (руб.)	Транспортные накладные (руб.)
50000	500	100	6000	11400	3000

Таблица 2.

Себестоимость средней услуги

N	Элементы структуры С/стоимости услуги	руб.
1	Сырье (чистящие реагенты)	60,00
2	Транспортные расходы	30,00
3	ФОТ с начислениями (все начисления = 14%)	114,00
4	Производственная себестоимость	204,00

4.3. Отчет о прибылях и убытках и Cash Flow проекта

Таблица 5.

Отчет о прибылях и убытках – Profit & loss Budget (IAS-2 - standard)

		Месяцы												Итого	
		1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12		
1	Сумма продаж (валовой доход)	37 500	50 000	55 000	60 000	62 500	62 500	62 500	62 500	62 500	62 500	62 500	62 500	62 500	702 500
2	Себестоимость	15 300	20 400	22 440	24 480	25 500	25 500	25 500	25 500	25 500	25 500	25 500	25 500	25 500	286 620
3	Валовая прибыль (Gross margin)	22 200	29 600	32 560	35 520	37 000	37 000	37 000	37 000	37 000	37 000	37 000	37 000	37 000	415 880
4	Содержание офиса (постоянные расходы)	2 500	2 500	2 500	2 500	2 500	2 500	2 500	2 500	2 500	2 500	2 500	2 500	2 500	30 000
5	Доход от основной деятельности	19 700	27 100	30 060	33 020	34 500	34 500	34 500	34 500	34 500	34 500	34 500	34 500	34 500	385 880
6	Нетто- доход от основной деятельности	19 700	27 100	30 060	33 020	34 500	34 500	34 500	34 500	34 500	34 500	34 500	34 500	34 500	385 880
7	Проценты по кредиту	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
8	Прибыль до резервов	19 700	27 100	30 060	33 020	34 500	34 500	34 500	34 500	34 500	34 500	34 500	34 500	34 500	385 880
9	Рисковые резервы (6% от с/стоимости)	918	1 224	1 346	1 469	1 530	1 530	1 530	1 530	1 530	1 530	1 530	1 530	1 530	17 197
10	Прибыль до налогов	18 782	25 876	28 714	31 551	32 970	32 970	32 970	32 970	32 970	32 970	32 970	32 970	32 970	368 683
11	ЕНВД (пост. расходы)	520	520	520	520	520	520	520	520	520	520	520	520	520	6 240
12	Чистая прибыль	18 262	25 356	28 194	31 031	32 450	32 450	32 450	32 450	32 450	32 450	32 450	32 450	32 450	362 443
13	Чистая прибыль нарастающим итогом (накопленная)	18 262	43 618	71 812	102 843	135 293	167 743	200 193	232 643	265 093	297 543	329 993	362 443		

Таблица 6.

Отчет о движении капитала - Cash Flow (IAS-2 – standard)

№	Содержание операции	Месяцы											
		1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
	Поступления												
1	Поступления от продаж	37 500	50 000	55 000	60 000	62 500	62 500	62 500	62 500	62 500	62 500	62 500	62 500
2	Кредиты и займы	58 500											
3	Всего поступлений	96 000	50 000	55 000	60 000	62 500	62 500	62 500	62 500	62 500	62 500	62 500	62 500
	Платежи												
4	Себестоимость	15 300	20 400	22 440	24 480	25 500	25 500	25 500	25 500	25 500	25 500	25 500	25 500
5	Операционные расходы	300	5 000	5 500	6 000	6 250	6 250	6 250	6 250	6 250	6 250	6 250	6 250
6	Капитальные затраты	72 146											
7	Возврат основного долга	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
8	Возврат процентов	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
9	ЕНВД	520	520	520	520	520	520	520	520	520	520	520	520
10	Всего платежей	88 266	25 920	28 460	31 000	32 270	32 270	32 270	32 270	32 270	32 270	32 270	32 270
11	Сальдо за текущий период	7 734	24 080	26 540	29 000	30 230	30 230	30 230	30 230	30 230	30 230	30 230	30 230
12	Входное сальдо	0	7 734	31 814	58 354	87 354	117 584	147 814	178 044	208 274	238 504	268 734	298 964
13	Выходное сальдо	7 734	31 814	58 354	87 354	117 584	147 814	178 044	208 274	238 504	268 734	298 964	329 194

Продажи и динамика движения чистой и накапливаемой прибыли "нарастающим итогом"

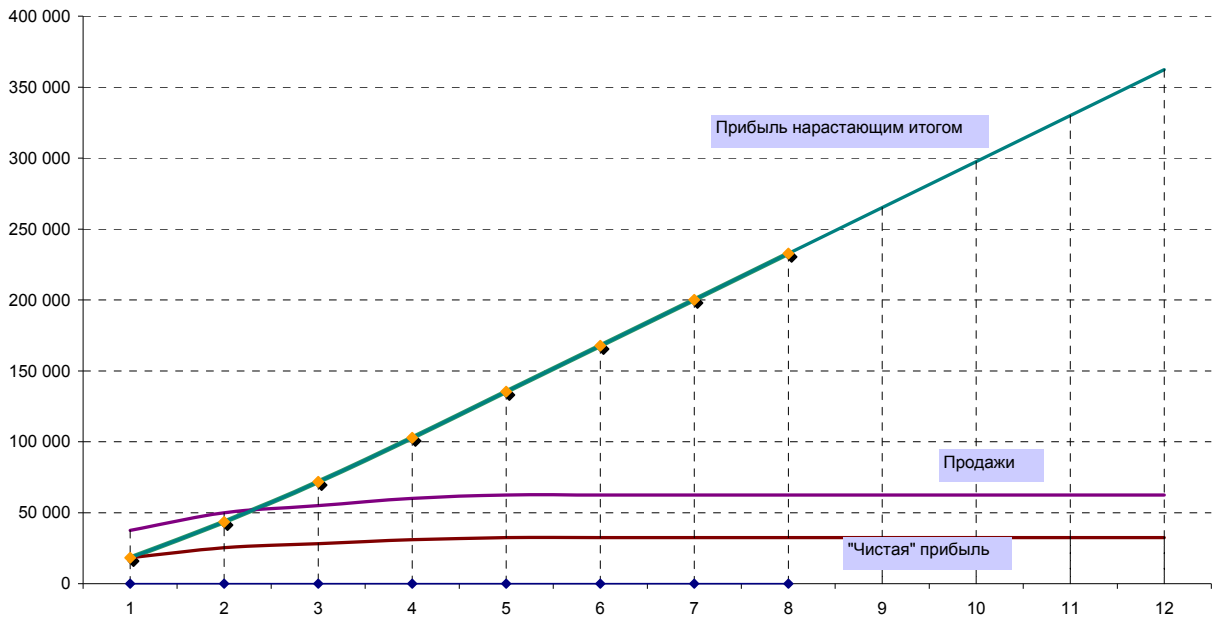


Рис.2

Базовые показатели движения капитала проекта

Cash Flow - сальдо за период и "чистая" прибыль

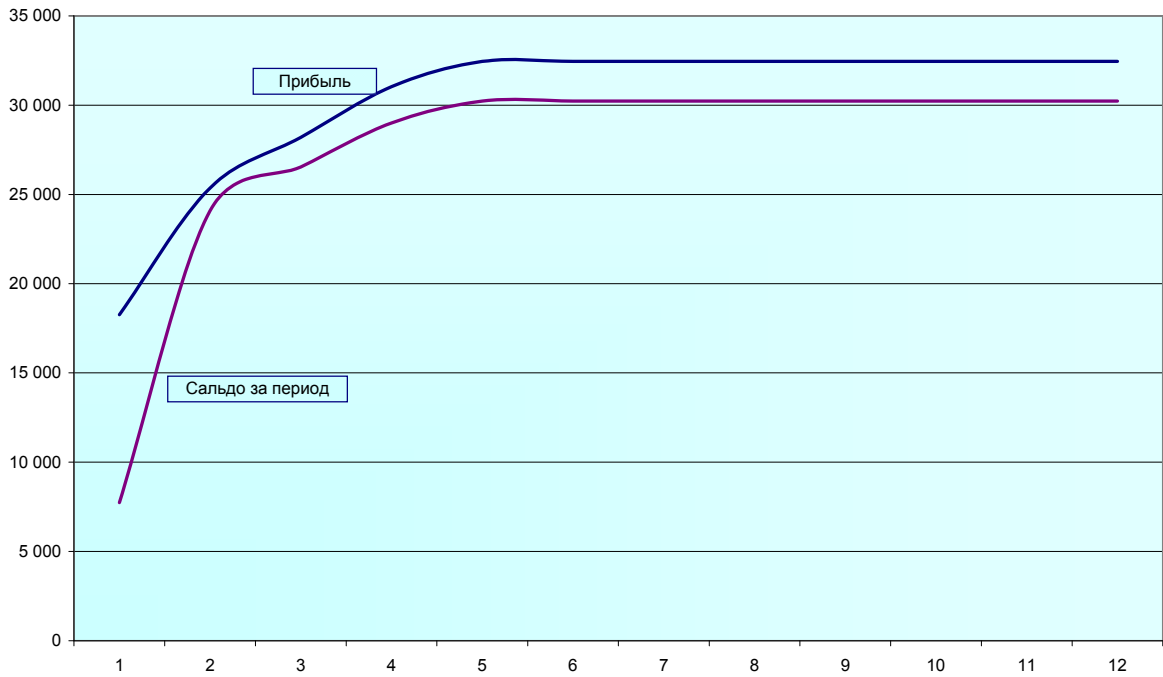


Рис.3

Базовые показатели движения потока наличности

4.4. Показатели эффективности проекта

Таблица 7.

Основные показатели эффективности проекта

N	Показатель	Сумма (руб.)
1	Вся сумма продаж (совокупный валовой доход)	702500
2	Вся валовая прибыль (Gross Margin)	415880
3	Чистая прибыль нарастающим итогом (накопленная)	362443
4	Срок окупаемости	4 мес.
5	ЧДД (по инфляции)	302036
6	Индекс рентабельности (= ЧДД / сумму кредита с выплаченными процентами)	2,22

Таблица 8.

Прогноз рентабельности

7	Рентабельность инвестиций (вся валовая прибыль / вложенный капитал x100%)	305,30%
8	Рентабельность продаж (ЧДД / сумму продаж * 100%)	60,19%
9	ROI (Return on investment = чистая прибыль / инвестиции)	266,07%
10	Внутренняя норма доходности (Internal rent ratio - IRR) = (1- (сумма кредита + %) / ЧДД)) * 100%	54,90%

Таблица 9.

Анализ безубыточности проекта

11	Минимально допустимый оборот за период проекта /1 год/ (руб.) или точка безубыточности (Break even point). <i>В нашем случае = сумме постоянных издержек (оплата офиса + ЕНВД)</i>	36 240 р.	Показывает минимально допустимый объем продаж в ходе всего времени осуществления проекта и в количественном выражении и равна размеру <i>точки безубыт./стоимость одного продукта</i> (услуги).	72 штук
----	---	-----------	---	---------

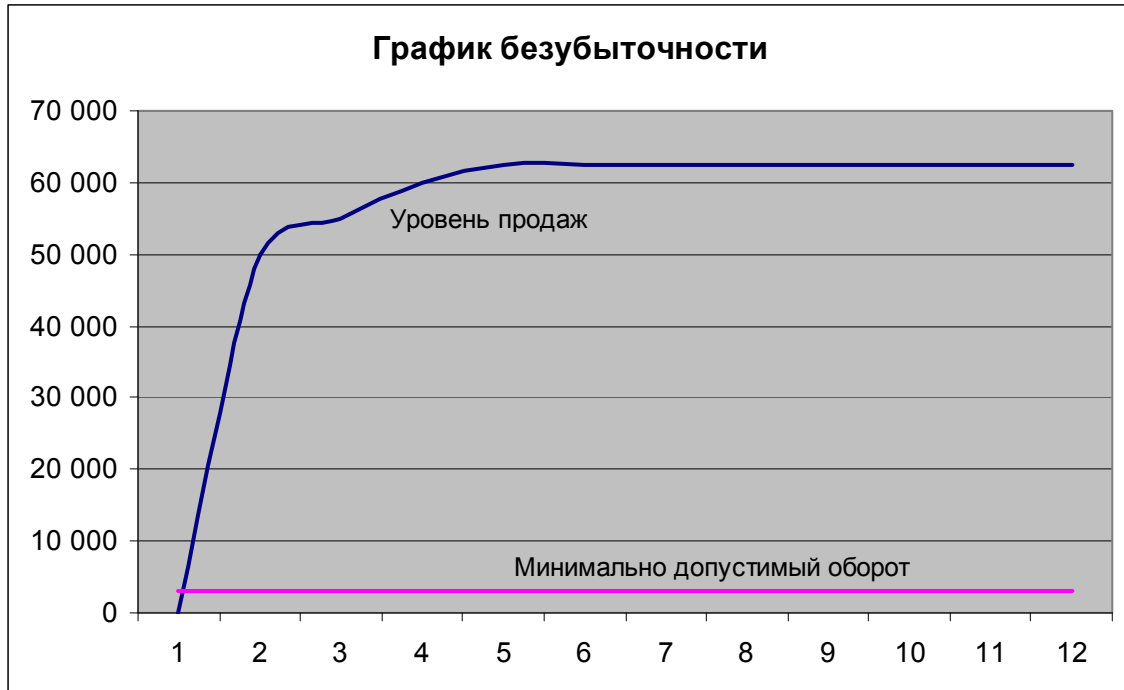


Рис.4
График безубыточности проекта

5. Резюме по бизнес-плану проекта

Приводимые показатели эффективности и рентабельности рассматриваемого проекта, выведенные на основе представляемого в бизнес - плане отчета о прибылях и убытках (сумма накапливаемой прибыли согласно Profit & Loss Budget) и Cash Flow (положительное значение итогового сальдо за период на протяжении всего проекта, показывающее сохранение положительного финансового потока с размере, достаточном для самофинансирования /кредитования себестоимости производства/ бизнеса – рис. 3), доказывают его абсолютную ликвидность с точки зрения рентабельности продукции, продаж и инвестиций, а также исходя из стабильного превышения размерами планируемых текущих объемов прибыли зон операционной убыточности (рис. 2 и 4).

Вывод об абсолютной ликвидности проекта убедительно подтверждается, в числе прочего, цифрой чистого дисконтированного дохода (ЧДД), демонстрирующей абсолютное итоговое значение финансовых результатов проекта, и определяющей его инвестиционную привлекательность, выраженную в средневзвешенной стоимости капитала, а также значением IRR проекта.

Данные значения тем более показательны ввиду того, что расчеты представленного бизнес-плана строились исходя из консервативных прогнозов в отношении длительности сроков развертывания бизнеса, его итоговых плановых показателей, возможностей и, соответственно, результатов движения потока наличности.

Источники:

Mine portfolio materials in open access on the: <http://www.freelancejob.ru/users/germanit/>