

Технико-экономическое обоснование бизнес-проекта (бизнес-план)

«Организация услуг прачечной»



СОДЕРЖАНИЕ

1. РЕЗЮМЕ ПРОЕКТА	3
2. ЮРИДИЧЕСКОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ	3
3. ОПИСАНИЕ УСЛУГ	6
4. ВНЕШНЯЯ СРЕДА ПРЕДПРИЯТИЯ	6
5. ПЛАН ПО МАРКЕТИНГУ И СБЫТУ УСЛУГ	9
6. ОРГАНИЗАЦИОННЫЙ ПЛАН	15
7. ПРОИЗВОДСТВЕННЫЙ ПЛАН	16
8. ФИНАНСОВЫЙ ПЛАН	20
9. ВЫВОДЫ ПО БИЗНЕС-ПЛАНУ ПРОЕКТА	27

1. РЕЗЮМЕ ПРОЕКТА

1.1. Цели проекта. Результаты выполнения проекта.

Целью настоящего проекта является организация услуг прачечной. Технико-экономическое обоснование проекта рассчитано исходя из затрат на новый социальный проект.

Основными потребителями услуг прачечных являются не только частные клиенты – собственники жилья, а так же и корпоративные клиенты. Это рестораны, косметические салоны, парикмахерские, кемпинги, спортклубы.

Место реализации проекта:

Болгария, обл. Бургас, общ. Поморье, с. Ахелой, жил. комплекс-"Фамагусто-Ахелой"

Срок реализации проекта: 48 мес.

Полная стоимость проекта: XXX тыс. евро.

Другие результаты проекта:

- планируемый объем выпуска услуг в натуральном выражении - 4000кг. белья в мес, 48000кг. - в год.
- цена реализуемой продукции – 2 евро за 1 кг. белья
- выручка от реализации по годам – 1 год проекта 80796 евро., и столько же – во второй год,;
- количество создаваемых рабочих мест – 2-3;

В ходе проведенных расчетов были приняты параметры планирования показатели проекта:

- Горизонт планирования – **2 года;**
- Интервал планирования – **1 месяц в первый год проекта, далее по годам;**

В ходе проведенных расчетов были получены следующие интегральные показатели проекта:

- NPV (чистая приведенная стоимость проекта)– 75393 евро
- IRR(внутренняя норма доходности) – 15,8%;
- Простой срок окупаемости – 6 мес;
- Дисконтированный срок окупаемости – 9 мес.

2. ЮРИДИЧЕСКОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

Налоги в Болгарии

Законодательство Болгарии предусматривает уплату многих видов налогов и сборов, причем в стране существуют как специализированные выплаты, касающиеся лишь только иностранных инвесторов, так и налоги постоянные, взимающиеся со всех категорий граждан в Болгарии. В целом же все виды налоговых сборов можно разделить на следующие категории: постоянные налоги, выплачиваемые физическими и юридическими лицами, налоги, касающиеся покупки и оформления недвижимости в собственность, а также постоянные налоги, позволяющие содержать купленную недвижимость в чистоте и порядке.

Н Д С. (налог на добавочную стоимость). Ставка 20%, для туроператоров и отелей - 7%. Платят фирмы с оборотом за последние 12 месяцев не менее 50000 лв. Эти фирмы обязаны зарегистрироваться по НДС в налоговой службе.

Налог на прибыль.

- Облагается прибыль фирм, не попадающих под патентный налог. Вносится в республиканский бюджет. Ставка налога составляет 23,5%. Налог вносится авансово каждый месяц до 15 числа в размере 1/12 прибыли за предыдущий год. По итогам года по фактической прибыли производится коррекция:

- если прибыль больше прошлогодней — вносится разница,
- если прибыль ниже прошлогодней, то излишне внесенная сумма идет в зачет будущих оплат с начислением процента по ставке Национального банка.

Новые фирмы и фирмы, имевшие убытки в прошлом году, ежемесячные отчисления производят на базе фактической прибыли за предыдущий месяц. Это в определенной степени приблизительно, поэтому по результатам года тоже производится коррекция. 1/12 часть прибыли корректируется на инфляцию. **Акцизы.** Начисляется на товары и услуги местного производства согласно списку и некоторые импортируемые товары.

Производители и импортеры акцизных товаров в 14-дневный срок с момента начала деятельности обязаны зарегистрироваться в налоговой службе.

Косвенный налог оплачивается два раза в месяц: до 28 числа - сумма акциза, которая должна быть начислена в первые 15 дней месяца, до 14 числа следующего месяца - сумма акциза, которая должна быть начислена за оставшиеся до конца месяца дни, Организаторы азартных игр вносят акциз предварительно в начале квартала - до 1 января, 1 апреля, 1 июля, 1 октября. Размер акциза на некоторые товары и услуги: спиртные напитки - 0,05 лв./градус, пиво - 0,055 - 0,085 лв./л., кофе и чай - 30%, импортные автомобили мощностью двигателя от 120 до 150 квт - 35 лв./квт., свыше 150 квт - 50 лв./квт. бензин - 400 - 600 лв./т. в зависимости от октанового числа, азартные игральные автоматы, за квартал - 300 лв./шт., рулетка в казино, за квартал - 18000 лв./игральный стол.

Подходный налог с зарплаты. Необлагаемый месячный минимум - 180 лв. для 2006г.

Шкала.

180 лв. - 250 лв. 20% от суммы свыше 180 лв.

250 лв. - 600 лв. 11,00лв. + 22% от суммы свыше 250 лв.

Более 600 лв. 91,00 лв. + 24% от суммы свыше 600 лв.

Социальные и пенсионные отчисления. Для нормальных условий труда ставки отчислений составляют: в фонд пенсионного обеспечения, временной нетрудоспособности, материнства, трудовых увечий и безработицы (все на один счет) - 36,7% для родившихся до 31.12.1959 г. включительно, 33,7% для родившихся с 01.01.1960 г. Для последних разница в 3% перечисляется в универсальный пенсионный фонд, в фонд здравоохранения - 6%. Всего 42,7%. Эти отчисления распределены между работодателем и наемным работником в соотношении: 60:40.

Само обеспечивающиеся - владельцы фирм / т.е. учредители /, предприниматели - обязаны производить отчисления от собственной заработной платы, но с суммы не менее 200 лв. По всем другим категориям работающих установлена минимальная базовая заработная плата, с которой надлежит производить отчисления. Она зависит от профессии и вида экономической деятельности фирмы. Например, для отелей и ресторанов минимальная базовая зарплата неквалифицированных работников составляет 130 лв., специалистов - 170 лв., руководителей - 210 лв. В торговле минимальная зарплата продавцов - 150 лв., специалистов - 265 лв., руководителей - 435 лв. Фактически выплачиваемая зарплата работника может быть и ниже этой базовой. Но на практике базовая зарплата редко превышает реально выплачиваемую

Налоги в Болгарии, которые владелец недвижимости обязан ежегодно оплачивать (национальная валюта – левы, 1,95 лева = 1 EURO):

Налог на недвижимое имущество:

Облагается вся недвижимость, за исключением лесов и обрабатываемой сельскохозяйственной земли. Владельцы имущества в двухмесячный срок со дня приобретения - покупки или завершения строительства - обязаны декларировать его перед налоговой службой. В декларации дается подробное описание недвижимости: год строительства, строительные материалы, конструктивные особенности, площадь, этажность, цена приобретения и т.п.

Налогооблагаемой базой для фирм является балансовая стоимость недвижимости, для частных лиц - цена недвижимости, определяемая территориальной налоговой службой. Ставка налога одинаковая для физических и юридических лиц и составляет 0,15%. Налог на основное жилье частных лиц, снижается на 50%. Основным признается жилье, где владелец и члены его семьи проживают большую часть года. Вносится четырежды равными частями до 31 марта, 30 июня, 30 сентября и 30 ноября. Фирмы и физические лица, оплачивающие налог однократно до 31 марта, получают скидку 5% от суммы налога.

Стоимость за уборку бытовых отходов:

Размер оплаты устанавливается местными властями. На жилые здания - пропорционально балансовой стоимости или в зависимости от количества отходов. На нежилые здания - в зависимости от вида и количества контейнеров для сбора отходов. В случае, когда на каждое отдельное здание невозможно определить вид и количество контейнеров, тариф устанавливается пропорционально балансовой стоимости здания. Вносится одновременно с налогом на недвижимое имущество.

Тариф одинаковый для физических и юридических лиц. Частное жилье облагается исходя из ее стоимости, установленной для налога на недвижимое имущество.

Ежегодно до конца января каждому владельцу недвижимости налоговая служба отправляет уведомление о сумме налога на недвижимое имущество и стоимости за бытовые отходы. Содержащиеся в нем расчеты позволяют налогоплательщику проверить достоверность данных и правильность суммы.

Бургас - 0,25%,

3. ОПИСАНИЕ УСЛУГ

Средняя стоимость услуги прачечной – 2 евро за 1 кг. белья.

Основными услугами прачечной является стандартная качественная стирка всех видов прямого и фасонного белья и одежды. Предполагается организация комфортных условий для клиентов в помещении мини-прачечной (газеты, журналы, музыка). Прием и выдача заказов, как для индивидуальных потребителей, так и для организаций-потребителей оказывается в помещении мини-прачечной.

Прачечная предоставляет широкий спектр услуг по стирке белья: стирка, отбеливание, стирка с ароматизаторами, выведение пятен, глажение.

Ассортимент обрабатываемых изделий включает все виды белья и одежды: прямое, фасонное белье, скатерти, нижнее, постельное белье и различные сорочки.

4. ВНЕШНЯЯ СРЕДА ПРЕДПРИЯТИЯ

Поморье— город в Болгарии, в области Бургас на берегу Чёрного моря. Расположен на полуострове, выдающемся в море приблизительно на 5 км. Благодаря своему удобному расположению (10-15 минут езды от аэропорта Бургас), рельефу местности (плоский), наличию недорогого сдаваемого на лето частного жилья и неглубокому морю, город идеально подходит для отдыха семей с маленькими детьми

Ахелой

Древний перекресток дорог, грандиозная битва, яхтенная пристань и современный туристический центр. Все это отвечает одному имени – село Ахелой.

На этом месте сам царь болгар – Симеон I – повел свои войска в 917 году в защиту „молодого” Болгарского государства и завоевал независимость своего народа, в одной из самых величественных битв в Средневековье.

Историческое место под древним именем „Чимос” находится на берегу крупного Бургасского залива. Рельеф является преимущественно равнинным, при том к северо - западу от села находится слегка холмистый участок, известный как местность «Стролата».

Ахелой – это место для людей, которые ищут спокойного отдыха у моря. Окружающая среда осталась нетронутой, река чистая и является любимым местом для заядлых рыбаков.

Берег находится меньше, чем в километре от села. Имеется пляж с галькой и причал для лодок. Известный своим небольшим, но красивым пляжем кемпинг „Ахелой“ расположен южнее села. Морской берег между Ахелоем и Поморьем представляет пустую полосу земли, длиной в 10 км, с одной стороны которой находится море, а с другой – Поморийское озеро.

Серфинг завоевывает все большую популярность в Болгарии. Любители серфинга говорят, что волны по побережью от Солнечного берега до Ахелоя предлагают прекрасную возможность для любителей виндсерфинга, хотя и не могут сравниться с волнами на Гавайях, в Калифорнии и на Таити. Расстояние между столицей Болгарии Софией и Ахелоем равно 400 км.

Село находится в 34 км от областного центра, города Бургаса. Оздоровительный курорт Поморье, известный знаменитым грязелечением, расположен всего в 10 км. Село Равда, быстро развивающийся курорт, находится в 3 км, а самый крупный болгарский морской курорт - Солнечный берег, находится в 7 км. Город Несебр - уникальный в историческом, культурном и архитектурном отношении туристический центр, включенный в список ЮНЕСКО, как мировое культурное наследие, расположен всего лишь в 7 км от села.

Транспортное сообщение в Ахелое очень удобное, потому что все автобусные линии, связывающие Бургас с Несебром, Солнечный берег с Варной, пролегают через село. Кроме того, Ахелой расположен всего лишь в 19 км от международного аэропорта в Бургасе.

Климат - континентально-средиземноморской. Среднегодовая температура примерно равна 15°C. Зима прохладная, лето продолжительное и горячее, зимой и весной погода теплая и приятная. Небольшое количество годовых осадков, зимой снег выпадает достаточно редко.

Фамагуста



Проект «Фамагуста» в Ахелое расположен на расстоянии всего лишь 500 метров от побережья Ахелоя, 4 километра от потрясающего известного морского курорта «Санни Бич Резорт», 1 километр от гольфа Каблешково, стоимостью 53 миллиона Евро

и от комплекса развлечения, 3 километра от недавно построенного аквапарка.

К местечку Ахелой можно легко добраться по двум главным автомагистралям страны и из Международного Аэропорта Бургаса (предназначенного для многих бюджетных перелетов), находящегося на расстоянии 10 километров.

Скрупулезное планирование обеспечило этот ожидаемый курортный проект комфортным проживанием и великим множеством различных видов местного сервиса.

Досуг для жителей представлен плавательным бассейном площадью 320 кв.м., полностью оборудованным спортивно-оздоровительным центром с сауной, мини-полем для гольфа, теннисом и полем для игры в сквош.

Комплекс также включает жилье с многофункциональными залами, минимаркет для жителей, ресторан и бар.

Для детей предусмотрена великолепная огромная детская площадка и бассейн 32 м2.

Проект «Фамагуста» в Ахелое предлагает 198 жилых единиц, включающих квартиры с одной, двумя и тремя спальнями, представленных в шести отдельных блоках.

Обширные подвалы, складские помещения с лифтами, доставляющими наверх. Все квартиры имеют просторные веранды, однако квартиры нижнего этажа имеют дополнительные преимущества в виде частных благоустроенных садов и террас.

Пентхаузы имеют отдельный доступ от лифта и дополнительные преимущества смежных спален и экспансивных веранд на крыше.

Комплекс имеет

* Все внешние участки будут иметь ландшафтный дизайн и ирригационную систему

* Выделенная зона для рецепции с интеркомом для каждой квартиры

* 320 кв.м плавательный бассейн и 32 кв.м бассейн для детей с комнатами для переодевания

* Полностью оснащенный фитнес центр, поле для сквоша и теннисный корт

* Ресторан, бар и многофункциональный зал

* Мини-гольф и детская площадка

Ближайшие проекты:

- Шато Ахелой 2 (420m)

- Шато Ахелой (570m)

- Тара Комплекс (800m)

- Гранд Сирены (1.03km)

- Гардения бийч (1.05km)

Гранд Сирены

Элегантные апартаменты расположены на первой линии моря в спокойном курорте Равда, 4 км. от романтического Несебра и примерно в 6 км от современного и динамичного курорта Солнечный Берег.

С "Гранд Сирены" открываются невероятные панорамные пейзажи на

Поморийский залив.

Датские инвесторы "Grand Sirena", создали очень красивый комплекс отдыха, где новые владельцы найдут самое большое место для отдыха и расслабления в мирной и тихой атмосфере.

Шато Ахелой

Комплекс «Шато Ахелой» находится вблизи с.Ахелой, в 22 км к северу от Бургаса. Всего в 15 минутах езды от аэропорта города Бургас и в 5 минут езды от Старого Несебра, который является одним из пяти топ-курортов Болгарии, и в 5 минутах езды от курорта Солнечный берег.

Комплекс «Шато Ахелой» расположен на небольшом мысе, в центре ахелойского залива, в 450 м от песчаного пляжа.

Шато Ахелой 2

"Шато Ахелой 2" – это дачный поселок типа люкс, спроектированный так, чтобы заслужить ваши комплименты, обеспечивая Вам комфорт и уют семейного дома, в непосредственной близости от морского берега.

Поселок расположен на площади из 20000 кв. м. в живописной местности города Ахелой и будет функционировать как закрытая семейная зона.

Шато Ахелой 2 находится только в 15 мин. от аэропорта Бургас и в 7 км. от к.к. Солнечный берег – самого большого болгарского черноморского комплекса.

Благодаря своим чудесным юго-восточным расположением, панорамным видом, естественными парками и садами, поселок легко доступен и имеет все необходимые коммуникации.

"Шато Ахелой 2" - это комплекс типа люкс, искусно сочетавший в себя традиционную болгарскую архитектуру и современные удобства. Он состоит из 7 однофамильных двухэтажных домов, распределенных в 5 типах и 138 апартаментов.

Тара Комплекс

Комплекс "Тара" расположен между городом Несебр и Равда.

Этот жилой комплекс предлагает квартиры с одной и двумя спальнями,

Каждая квартира полностью меблирована по самым высоким стандартам, и оснащена в условиях переменной температуры с дистанционным управлением кондиционером, полностью интегрированная кухня и диван-кровати в гостиной.

Всего в 20 минутах езды от аэропорта и торгового порта в Бургас, в 3 км от Солнечного Берега и в 1 км от Несебра, расположение этого свойства имеет множество стратегических преимуществ.

5. ПЛАН ПО МАРКЕТИНГУ И СБЫТУ УСЛУГ

5.1. Потенциальный рынок сбыта продукции/услуг и ее потребители.

Основными потребителями услуг прачечных являются все таки не частные, а корпоративные клиенты. Это рестораны, косметические салоны, парикмахерские, кемпинги, спортклубы.

Безусловно, для мини-прачечной наибольшую выгоду представляют крупные клиенты, такие как гостиницы, салоны красоты, спортивные клубы. Конечно, если речь идет о курортном городе, то крупные отельные комплексы имеют собственные прачечные, а вот игроки поменьше – вряд ли. Впрочем, не исключен вариант, что у них уже есть свои стиральные машины. Тогда придется подождать, пока они начнут выходить из строя. Ведь обычная стиралка не рассчитана на бытовое употребление.

Определяем объем работ прачечной.

При расчетах важным показателем является не столько номерной фонд отеля, сколько его категория. Так в отелях до 3-х звезд смена белья происходит 3 раза в неделю. В среднем с номера в стирку поступает 3,5 кг белья. В отелях 4-5 звезд обязательна ежедневная смена белья, а с номера идет уже 5 кг белья за счет дополнительного текстиля (халатов и т.п.).

Расчет объема рынка осуществляется исходя из количества белья, степени загрязненности, состава белья (хлопок, лен, махровая ткань и др.), потоков белья (прямое постельное и ресторанное бельё, махровое бельё, фасонное бельё)

К первой категории относятся небольшие предприятия (мини-отели, рестораны, сауны), имеющие слабо-, средне- и сильнозагрязненное бельё 30 - 50 кг в смену. Это прямое бельё (салфетки, скатерти, полотенца и т.д.) и фасонное бельё персонала (униформа, поварская одежда и т.д.).

Ко второй категории относятся предприятия (ресторанно-гостиничные комплексы, фитнес-центры и т.д.), потребность в обработке белья которых составляет 50 - 200 кг в смену.

5.2. Обосновываются преимущества и конкурентоспособность продукции

Если у отелей Западной Европы намечается тенденция отказа от содержания собственных прачечных в пользу услуг коммерческой стирки.

Чаще всего к стирке на стороне прибегают по двум основным причинам: отсутствие подходящего помещения и небольшие объемы стирки, а так же:

- Профессиональное оборудование и специальные моющие средства
- Бережная стирка
- Оперативность
- Упаковка чистого белья
- Доступные цены
- Стирка объемных вещей

Преимущества прачечной перед домашней стиркой



1. экономия времени и нервов. Ведь зачастую пятна в домашних условиях не поддаются с первого раза. И вместимость стиральной машины довольно скромная, а что делать, если стирки накопилось просто море? Вот и ответ - прачечная.

2. Экономия денежных средств тоже имеет место быть при использовании прачечной. Ведь сейчас все стиральные порошки, отбеливатели и прочие, необходимые для идеального результата средства стоят, мягко говоря, не дешево. В прачечной вы сэкономите в районе 30% от стоимости всех этих средств.

3. Следующий пункт - это удобство стирки белья именно в прачечной. Вы спросите почему? Во-первых, вы не обременяете себя лишними заботами, во-вторых, вы не скованны временными мерками, и наконец, в-третьих - почти все современные прачечные обзавелись невероятно полезной услугой - доставка вашего белья прямоком вам на дом. Я думаю, излишне говорить о том, что это очень удобно. Многие прачечные ввели систему скидок, что дает возможность тем людям, которые уже давно стирают свое белье, пользоваться услугами значительно дешевле.

4. Прачечная является незаменимым выходом для людей, которые находятся в чужом городе, например, снимают квартиру или находятся в командировке. Прачечная осуществляет стирку белья в кратчайшие сроки, что не может не быть плюсом, ведь время - деньги.

Взвесив все плюсы, можно с уверенностью сказать, что прачечная является отличным способом уменьшить свою нагрузку по дому, сэкономить свое время и деньги, но при этом еще и получить в результате свое белье в идеально чистом состоянии! Услуги прачечной, бесспорно, являются отличной альтернативой домашней стирки.

Фирма – бенефициар проекта существует в условиях достаточно высоко конкурентного рынка. В курортной зоне «Поморье» (постоянное население 236 тыс. чел.- на пике курортного сезона вместе с отдыхающими доходит до 492 т. чел) зарегистрировано порядка 37 фирм бытового и коммерческого обслуживания в системе тур сектора, оказывающих услуги прачечной. Реально работает около 32 таких предприятий. Из них 7 в пос. Архелой и Фамагуста. Именно эти 2 поселка с их населением и туркомплексами далее планируется рассматривать как непосредственно рынок данного проекта.

Расчет емкости рынка пос. Архелой и Фамагуста можем сделать из следующих предпосылок.¹

Все постоянное население (чел.)	Средняя численность 1 семьи (чел.)	Доля семей, пользующихся услугами прачечной	Количество обращений в прачечную в теч .мес.	Средний вес сдаваемого белья (кг)
41900	3,9	0,43	1,2	2,3
Количество отелей (чел.)	Среднее количество номеров в отеле	Средний вес сдаваемого белья с 1 номера (кг)	Среднее число вывозов белья в прачечную в мес.	Общее число прачечных вкл. данное предпр
23	52	4,7	12	8

В таком случае мы можем рассчитать емкость рынка как потенциальный размер получаемого в прачечную белья следующим образом.

Количество семей проживающих на территории	Общий вес белья сдаваемого семьями в мес. (кг.)	Общий вес белья сдаваемого отелями в мес.(кг.)	Общий вес белья сдаваемого семьями и отелями в мес. (кг.)	Общий вес белья сдаваемого семьями отелями в мес. в 1 прачечную (кг.)
10744	12750	67454	80205	10026

Таким образом, из данного количественного анализа рынка мы можем сделать следующие выводы:

1. Вышеуказанное мнение о том что «основными потребителями услуг прачечных являются все-таки не частные, а корпоративные клиенты» полностью оправдано.
2. Предлагаемая далее в расчетах финансового плана проекта стандартная нагрузка прачечной =4000кг. при плановой производственной мощности на 5000кг., является «консервативной» и исходит из того что как частные лица, так и корпоративные клиенты не сразу «узнают» новое предприятие.
3. С учетом емкости рынка у предприятия, при его стартовой

¹ Исходные данные взяты как с российских тур сайтов в интернет, так и из болгарских русскоязычных тур-сайтов

производственной мощности в пределах есть хороший потенциал развития.

При этом около 2/3 фирм специализируются на услугах прачечной, около 90% из них работают круглый год и около 90% специализируются на обычных прачечных услугах, без последующего разглаживания одежды на манекенах и без элементов хитмчистки. В то время как оба этих компонента предполагается иметь в рамках комплексной услуги фирмы. Также не следует забывать, что основным способом конкуренции на этом сравнительно «низкобюджетном» рынке является ценовая конкуренция (особенно в работе с частными лицами и небольшими семейными отелями).

Среди сильных сторон фирме в этой борьбе можно упомянуть такие как:

- 1. Наличие опыта в бизнесе превышающего средний срок пребывания на данном рынке (порядка 6,5 лет) большинства местных фирм;*
- 3. Специальные возможности ее учредителей (в т.ч. и не из числа непосредственного персонала фирмы) в продвижении ее продукции на рынке корпоративных клиентов;*

Среди слабых сторон в конкурентной позиции фирмы можно так же упомянуть:

- 1. Ограниченность ее «географической специализации».*
- 2. Отсутствие «узнаваемого имиджа» и устойчивого делового репутации в месте ведения дела.*

Сегментирование рынка для фирмы представляет собой разбивку рынка на 2 четкие группы потребителей ее услуг – частные клиенты (семьи) и корпоративные клиенты - отели.

В этой связи для решения **маркетинговых** задач в фирме должны разрабатываться соответствующие стратегии маркетинга. Каждая маркетинговая стратегия должна непрерывно детализироваться и, при

необходимости подробно расписываться. Сами же цели маркетинга превращаются при этом в конкретно поставленные и **поддающиеся последующему замеру**.

В дальнейшем для анализа сравнительной конкурентоспособности фирмы можно рекомендовать оценивать ее интегральный (суммарный) уровень конкурентоспособности среди наиболее близких по уровню фирм на основе оценки уровня эффективности базовых факторов конкурентоспособности в системе бизнеса фирмы.

Для оценки уровня конкурентоспособности фирмы при этом используются данные сравнительного анализа конкурентов, когда каждому анализируемому фактору присваивается его сравнительный уровень эффективности в интервале 1-10), как это показано на следующей модели.

Модель анализа факторов конкурентоспособности фирмы

Ф а к т о р ы	Фирма	К о н к у р е н т ы		
	I	II	III	IV
Качество услуг	6	6	7	6
Местонахождение	6	8	6	6
Ценообразование	4	3	5	6
Комфортность оказания услуг	4	5	3	7
Исключительность товара	3	3	3	4
Ассортимент	4	5	3	5
Степень новизны товара и услуги	6	3	5	2
Реклама	7	2	4	5
Эффективность финансовой политики	3	5	7	2
Репутация фирмы	6	6	7	6
Широта сегмента рынка	4	2	2	2
ИТОГО по всем факторам	53	48	52	51

Как видим, фирма «I» находится «с минимальным отрывом» на 1-м месте из 4-х конкурентных позиций в окружении 3-х своих ближайших конкурентов.

6. ОРГАНИЗАЦИОННЫЙ ПЛАН

Численность, структура и состав кадров

Работа организована в одну смену.

Для обслуживания процесса необходимо следующее количество работников:

- Оператор – 3 человека

Персонал, затраты на оплату труда

Таблица 4

Персонал, затраты на оплату труда		
Должность	Количество штатных единиц	Размер оплаты труда, евро.
Оператор	3	100

Этапы работ по проекту.

В первые месяца реализации проекта планируются следующие мероприятия:

Таблица 5

эта па п/п	Наименование работ по проекту	Срок выполнения работ (начало работ)	Срок выполнения работ (окончание работ)	Форма и вид отчетности
	Заключение договоров поставки оборудования	август 2012 г.	август 2012 г.	договор поставки
	Согласование с контролирующими органами	август 2012 г.	ноябрь 2012 г.	
	Поставка оборудования	август 2012 г.	август 2012 г.	Договор поставки, Акт приемки оборудования по количеству и комплектности

	Наем персонала и обучение	ноябрь 2012 г..	ноябрь 2012 г.	Трудовые договора
	Закупка сопутствующих материалов (парошок)	ноябрь 2012 г.	ноябрь 2012 г.	Договор поставки
	Запуск	ноябрь 2012 г.	ноябрь 2012 г.	

Стартовый календарный план проекта

Период	Сент. 2012	Окт. 2012	Нояб. 2012	Дек. 2012
Этап				
Закупка оборудования				
Наем персонала				
Установка оборудования				
Закупка расходных материалов				
Рекламная компания				
Запуск				

7. ПРОИЗВОДСТВЕННЫЙ ПЛАН

Проект необходимо согласовывать со всеми контролирующими органами: санэпидслужбой, пожарными, охраной окружающей среды, электросетевиками и архитекторами, теплотехниками, газовиками и водоканалом. Вся процедура монтажа оборудования и подготовки и согласования проекта может занять от трех месяцев до шести. Это время можно потратить на привлечение клиентов.

Для устройства прачечной (до 500 кг в смену) необходимо выделить помещение площадью 45-50 кв.м. (без учета площади бельевых складов).

Помещение должно иметь укрепленные перекрытия, 2 эвакуационных выхода и возможность создания монтажного проема для вноса оборудования.

Необходимые инженерные нагрузки:

- Давление в магистрали водоснабжения - не менее 3,5-4 атмосфер. Расход воды в среднем 1,5 м³/час. Объем стока равен объему потребления.

- Установочная электрическая мощность – 200 кВт.

Себестоимость стирки белья складывается из следующих составляющих:

- вода горячая и холодная
- электроэнергия (или пар)

- сток канализации
- моющие средства
- амортизационные расходы (срок службы профессионального оборудования 15-17 лет) закладываем соответственно при использовании метода «прямой амортизации» (из расчета срок амортизации 17 лет, все оборудование новое и общей стоимостью порядка 10200 евро. порядка 100 евро/месс.

- зарплата персонала

Производственные мощности

Производственные мощности проекта равны в месяц в среднем при работе в одну смену – 400 кг. белья в смену.

Сезонность присутствует. Объем услуг снижается в зимние месяца, т.к. в этот период сокращается наплыв туристов и отдыхающих.

Производственные площади.

Услуги прачечной планируется организовать на собственных площадях 86,56кв.м.

Оборудование

Стандартный набор оборудования для прачечной гостиницы включает: стирально-отжимные машины, сушильные машины, гладильный каток или каландр, гладильный стол. Возможны гладильный пресс и пароманекен, тележки и стеллажи для белья. Основное оборудование для прачечной – стиральные машины. Они отличаются по параметрам отжима. Отжим бывает высокоскоростной, он же усиленный, он же максимальный (это примерно 850–1450 оборотов в минуту), а также обычный, он же промежуточный, он же нормальный (около 500 оборотов в минуту). Машины с усиленным отжимом дороже обычных раза в полтора.

Сушат белье, в перфорированном барабане (сушильной машине). Наряду со стирально-отжимной машиной это самый энергоемкий агрегат в прачечной.

Глажка происходит в сушильно-гладильном аппарате. Его производительность зависит от диаметра вала. Если белье перед глажкой тем высушивать сильнее (до 20%-й влажности), можно обойтись просто гладильным аппаратом, который в три раза дешевле дорогого гладильного катка.

Оборудование для окончательной обработки форм зовут финишным. Его призвание — фасонное белье. Здесь желательны точечная химчистка (похожа на стол для хирургических операций), а также гладильный пресс плюс паровой манекен. Манекен для легкой одежды исходит теплым воздухом, а для плотной — паром. Есть даже манекены для брюк. К манекенам приложены распорки для рукавов-штанин и всякие зажимы.

Кроме основного стирального оборудования потребуется упаковочный стенд, парогенераторы, компрессоры, столы, ванны для замачивания, тележки, замыкающиеся

мешки для индивидуальных партий белья, вешала, а также (возможно) стеллажи, подвижные баки для растворов и прочее.

Для изготовления оборудования используются стойкие материалы и конструкции. Самый прочный материал –нержавейка. Хотя анодированный алюминий, пластик с армированием и прочие ухищрения тоже лучше простой пластмассы.

Опытные предприниматели советуют комплектовать прачечную из многочисленных агрегатов малой единичной мощности. Во-первых, имея всего один мощный агрегат вы не сможете обслуживать мелкие заказы : придется удлинить срок между приемом и выдачей заказов, дожидаясь, пока накопится минимальная загрузочная партия. Во-вторых, по мере развития следует покупать небольшие машины, чтобы избежать риска недогрузки и долгих простоев. И, в-третьих, мелкие машины легче доверить клиенту, если вы планируете прачечную самообслуживания.

Большой популярностью у владельцев прачечных пользуется импортное оборудование: Electrolux (Швеция), Miele, Stahl, Passat, DreMaTec, Veit , Atupack&Odenbach , Hawo (Германия), Girbau (Испания), Schultess (Швейцария), Dubix (Франция), Ipso (Бельгия), AGA, GMP, Socomatic, Magik-Stir, Ghidini, Donini (Италия), Brown (США).

Материальное обеспечение производства

1. Расходные материалы

Основным расходным материалом для прачечных является стиральный порошок. Расчет дозы происходит по схеме — 40 г на 1 кг белья, причем оно зависит от качества порошка. Если в час обрабатывать 25 кг одежды, за смену истратим 8 кг моющих средств. Кроме порошка нужны разные умягчители, ароматизаторы, усилители. Соответственно в месяц требуется порядка 220 кг моющих средств стоимостью около 200 евро

2. Расчет потребности воды

Расход воды в среднем 1,5 м3/час

Объем стока равен объему потребления

Наименование	Показатель
Время работы оборудования в месяц, часов	240
расход воды в месяц, куб.м.	360
стоимость 1 куб.м. воды, евро	0.5
затраты на воду в месяц, евро	360

3. Электроснабжение

Наименование эл/оборудования	мощность	кол-во	коэф-нт использования	расход, кВт
------------------------------	----------	--------	-----------------------	-------------

светильники	0.018	50	1	0.9
оборудование	70	1	1	70
итого	70.018	51	2	70.9

время работы 2880 часов

расход эл/эн 204192 кВт*ч/год
стоимость эл/эн 0.1 евро/кВт*ч

итого расход эл/эн 20419.2 евро в год
1701.6 в месяц

8. ФИНАНСОВЫЙ ПЛАН

Базовые условия расчета финансовой модели:

- Финансовый план проекта рассчитан с использованием программного продукта «Альт-Инвест» версии 4.0 ИКФ «АЛЪТ»;
- горизонт планирования – 2года;
- интервал планирования: 1-й год – по месяцам, далее по годам;
- в расчетах учтены налоги в соответствии с действующим законодательством Болгарии;
- прогноз выполнен в постоянных ценах (без учета инфляции и изменения индекса покупательной способности цен).

Все инвестиции в приобретение нового оборудования для прачечной = 10200 Евр.
 ставка дисконта инвестора = 10%.

Тогда план продаж проекта сойдется на следующих предположениях

Кол-во кг. в мес. в среднем.	Стоимость отпуска 1 кг. в евро ¹
(1)	(2)
4000 ²	2 ¹

А отчет о прибылях и убытках проекта сойдется на следующих предположениях

Затраты на воду в месяц, евро	Затраты на эл. энергию в месяц, евро	Затраты на моющие ср-ва в месяц, евро	Амортизационные отчисления в месяц, евро
(1)	(2)	(3)	(4)
360	1702	200	50

Размер оплаты труда персонала с налогами на з/пл., соц и пенсион отчислениями евро /мес.	Амортизация евро /мес (закладываем при использовании метода «прямой амортизации» (из расчета срок амортизации 17 лет, все оборудование новое и общей стоимостью порядка 10200 евро.)	Общий уровень налоговой нагрузки на доход (вкл. НДС и акцизы) %	Налог на имущество (здание + оборудование = 25тыс. евро.) и бытовые отходы (Бургас - 0,25%) евро в мес.	Налог на прибыль
(5)	(6)	(7)	(8)	(9)
450	100	15	5	23,5%.

² На основе данных заказчика

Отчет о прибылях и убытках проекта (Profit & Loss Budget) (евр.)

Доходы/расходы	Месяцы/годы проекта												2 год	ИТОГО
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12		
Операционный доход (доход от продаж)	6733	6733	6733	6733	6733	6733	6733	6733	6733	6733	6733	6733	80796	
Общий уровень налоговой нагрузки на доход =15%	1010	1010	1010	1010	1010	1010	1010	1010	1010	1010	1010	1010	12119	
Прибыль до налогообложения	5723	5723	5723	5723	5723	5723	5723	5723	5723	5723	5723	5723	68677	
Налог на прибыль (23,5%)	1345	1345	1345	1345	1345	1345	1345	1345	1345	1345	1345	1345	16139	
Чистая прибыль	4378	4378	4378	4378	4378	4378	4378	4378	4378	4378	4378	4378	52538	105075
Вся накапливаемая прибыль "нарастающим итогом"	4378	8756	13134	17513	21891	26269	30647	35025	39403	43781	48159	52538	100697	

Cash Flow проекта (евр.)

Содержание	Месяцы												
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	
Всего поступлений													
Доход от продаж	9600	9600	9600	9600	9600	9600	9600	9600	9600	9600	9600	9600	9600
Всего поступлений	9600	9600	9600	9600	9600	9600	9600	9600	9600	9600	9600	9600	9600
Всего расходов													
Себестоимость	2867	2867	2867	2867	2867	2867	2867	2867	2867	2867	2867	2867	2867
Капитальные затраты	10200												
Налог на прибыль	1345	1345	1345	1345	1345	1345	1345	1345	1345	1345	1345	1345	1345
Всего платежей	13 067												
Сальдо													
Сальдо за текущий период	-3467	9600	9600	9600	9600	9600	9600	9600	9600	9600	9600	9600	9600
Входное сальдо	0	-3467	6133	15733	25333	34933	44533	54133	63733	73333	82933	92533	92533
Выходное сальдо	-3467	6133	15733	25333	34933	44533	54133	63733	73333	82933	92533	102133	102133

Продолжение таблицы **Cash Flow проекта (евр.)**

Содержание	Месяцы												ИТОГО
	13	14	15	16	17	18	19	20	21	22	23	24	
Всего поступлений													
Доход от продаж	9600	9600	9600	9600	9600	9600	9600	9600	9600	9600	9600	9600	230400
Всего поступлений	9600	9600	9600	9600	9600	9600	9600	9600	9600	9600	9600	9600	230400
Всего расходов													
Себестоимость	2867	2867	2867	2867	2867	2867	2867	2867	2867	2867	2867	2867	68808
Капитальные затраты													
Налог на прибыль	1345	1345	1345	1345	1345	1345	1345	1345	1345	1345	1345	1345	
						Сальдо							
Сальдо за текущий период	9600	9600	9600	9600	9600	9600	9600	9600	9600	9600	9600	9600	
Входное сальдо	102133	111733	121333	130933	140533	150133	159733	169333	178933	188533	198133	207733	
Выходное сальдо	111733	121333	130933	140533	150133	159733	169333	178933	188533	198133	207733	217333	

БАЛАНСОВЫЙ ОТЧЕТ (тыс. евро)

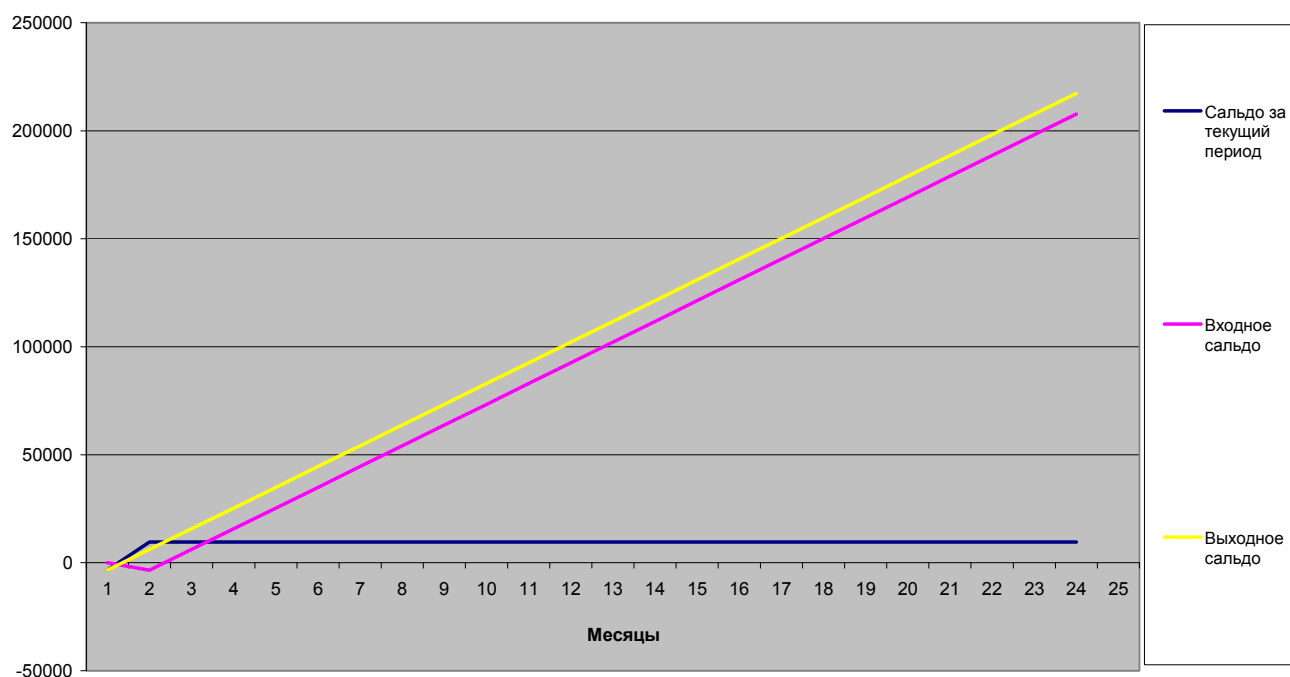
	<u>01.09.2012</u>	<u>01.09.2014</u>
1. АКТИВЫ		
Постоянные активы		
- балансовая стоимость	10,2	8,9
- начисленный износ	0	2,3
- остаточная стоимость	0	8,9
Незавершенные капитальные вложения	4,5	3,2
Оборотные активы		
= Итого	55	137
= Итого активов	81,7	159,2
2. ПАССИВЫ		
Источники собственных средств		
- уставный капитал, в том числе		
- - учредительный капитал	55	55
- - акционерный капитал	55	55
= Итого собственные средства	0	102
= Итого	55	157
Долгосрочные пассивы (кредиты)	0	0
Краткосрочные пассивы		
- кредиторская задолженность		
- задолженность перед поставщиками оборудования	0	0
- расчеты с бюджетом	26,7	0
- расчеты с персоналом	0	2,2
- авансы покупателей	0	0
= Итого краткосрочные пассивы	0	0
	26,7	2,2
= Итого пассивы	81,7	159,2
<i>Сальдо баланса</i>	81,7	159,2

Основные показатели эффективности проекта (евро.)

Показатель	Значение	
	Абсолютное	Дисконтированное <i>(ставка дисконта инвестора 10%)</i>
Доход от продаж (с учетом дисконтирования участвует в дальнейших расчетах рентабельности)	230400	207360
Вся совокупная валовая прибыль (операционный доход)	105075	89314
Чистая прибыль нарастающим итогом (накопленная = ЧДД)	100697	85593
Срок окупаемости (netto)		6 мес.

NPV (дисконтированная чистая прибыль нарастающим итогом за минусом суммы вкладываемого капитала инвестора) = ЧИСТЫЙ ДОХОД ИНВЕСТОРА	=	75393
--	---	-------

Сальдо за период

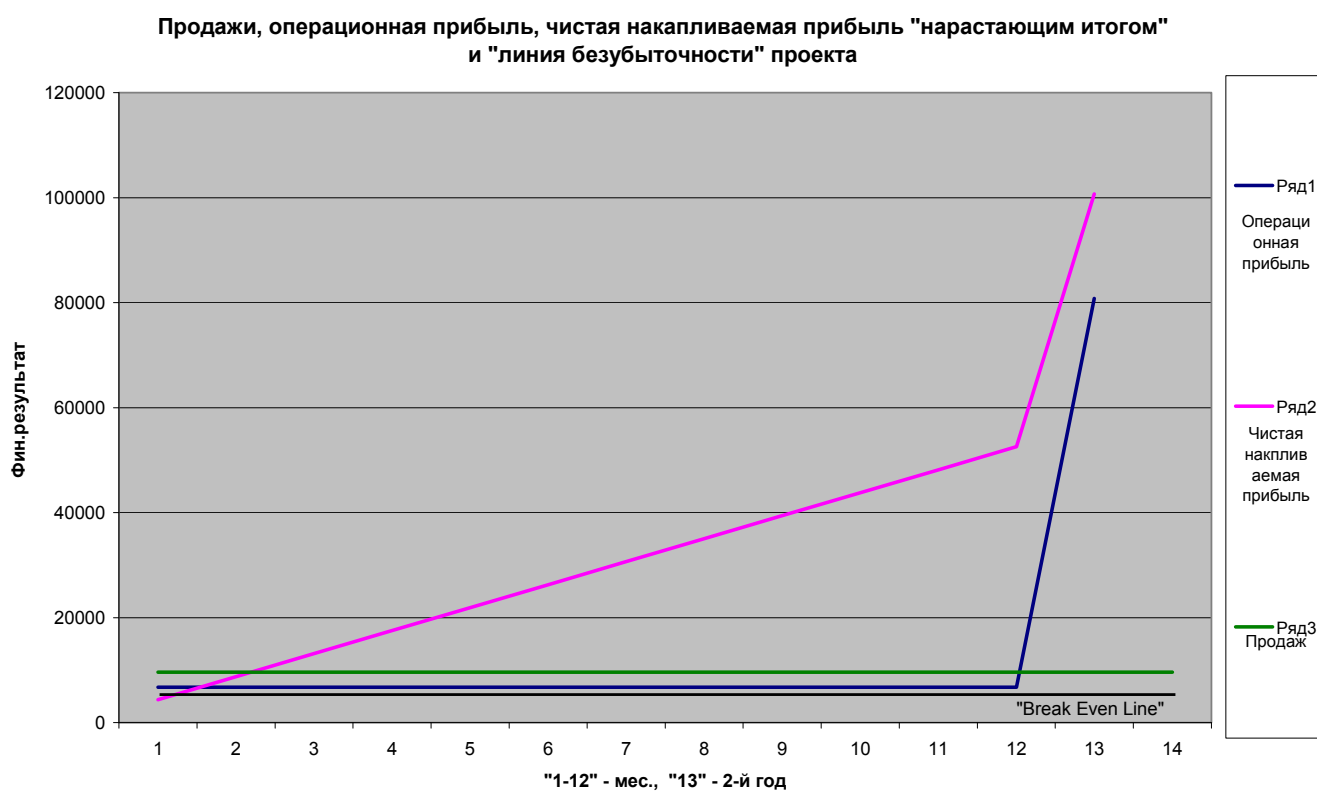


Прогноз рентабельности проекта

Рентабельность инвестиций (вся валовая прибыль / вложенный капитал x100%)	839,14%
Число оборотов капитала (вся сумма продаж / вложенный капитал)	22,59
Рентабельность продаж (вся чистая прибыль / сумму продаж x100%)	43,71%

Уровень безубыточности проекта

Точка безубыточности (Break Even Point) или Минимально допустимый оборот за период проекта (руб.) в нашем случае = Сумма издержек / рентабельность продаж (евр.)	= евр.	157455
"Линия безубыточности" (Break Even Line") применительно к расчетам проекта показывает "критический уровень продаж за квартал и = Break Even Point/24 мес.	= (евр.)	6561



Внутренняя норма доходности («ВНД», чаще известная в литературе как «IRR» – Internal Rent Ratio /«ставка внутренней доходности"/) представляет собой ту норму дисконта ($E_{вн}$), при которой величина приведенных эффектов равна величине приведенных капиталовложений.

Иными словами $E_{вн}$ (ВНД) является решением уравнения:

$$\sum_{t=0}^T \frac{DП(t)}{(1 + E_{BH})^e} - \sum_{t=0}^T \frac{DO(t)}{E_{BH}^e} = 0 \quad \square \quad \square \square \square \square \square \square$$

где:

DП(t) – приведенный доход получ в течение времени t

DO(t) – сумма инвестиций в течение времени t

Внутренняя норма доходности проекта определяется в процессе расчета и затем сравнивается с требуемой инвестором нормой дохода (дисконт инвестора) на вкладываемый капитал (E).

В нашем случае уравнение примет вид с учетом полученного ЧДД примет вид:

$$\frac{\text{ЧДД}}{(1 + E_{BH})^e} - \sum_{t=0}^T \frac{DO(t)}{E_{BH}^e} = 0$$

$$\text{Или} \quad \frac{89314}{1 + E_{BH}} - \frac{10200}{E_{BH}} = 0$$

⇒ при заданной N дисконта инвестора = 10%, IRR ≈ 15,8%

9. ВЫВОДЫ ПО БИЗНЕС-ПЛАНУ ПРОЕКТА

Маркетинговое обоснование проекта и в частности расчеты емкости рынка показывает реальные возможности и потенциал развития бизнеса. Производственный и организационный план дают представление о практической готовности к его реализации а предлагаемый календарный план демонстрирует оптимальную последовательность шагов на его стартовом этапе.

Приводимые показатели эффективности и рентабельности рассматриваемого проекта, выведенные на основе представляемого в бизнес-плане Отчета о прибылях и убытках и Cash Flow (текущие сальдо), данные балансовых показателей проекта на стартовой и заключительной его фазах, рассчитанные сроки его окупаемости по простому и приведенному доходу, а также данные об уровне б/убыточности проекта ("Break even point" / "Break even line") показывают его абсолютную ликвидность с точки зрения рентабельности, продаж и инвестиций, а также удовлетворительный «уровень надежности» из стабильного превышения размерами планируемых текущих объемов прибыли уровня текущих расходов.

Коммерческая эффективность проекта на основании расчетов характеризуется высокими интегральными показателями и положительным кэш-балансом на конец почти каждого периода и к окончанию всего срока реализации проекта. Уровня абсолютной окупаемости в ходе реализации проекта предполагается достичь уже к концу 9 -го месяца его осуществления.

Вывод об абсолютной ликвидности проекта в его текущем изложении убедительно подтверждается и полученной суммой NPV, демонстрирующей абсолютное итоговое значение финансовых результатов проекта, и определяющей его инвестиционную привлекательность, выраженную в средневзвешенной стоимости

капитала.

Данное обстоятельство тем более показательное ввиду того, что расчеты данного бизнес-плана строились, исходя из консервативных прогнозов в отношении объемов продаж, и соответственно, результатов движения потока наличности.

Слабым местом проекта, тем не менее, является незначительный уровень превышения уровня текущих продаж над уровнем «линии безубыточности» («Break even line») и соответственно незначительный уровень финансового «диапазона безопасности» продаж (порядка 3,0-3,5 т.евр. в мес, что составляет менее 20% от суммы продаж за мес.). Данное обстоятельство ведет к высокому «к чувствительности» проекта по показателю «объем продаж».

Из реальных способов улучшения данной ситуации два являются основными:

1. Рост объема продаж за счет использования «объемных» возможностей рынка (см расчет емкости рынка)
2. Рост уровня маржинальности продаж за счет:
 - А) снижения с/стоимости обслуживания клиентов (в том числе за счет экономии на общепроизводственных (операционных) расходах
 - Б) повышение стоимости услуг/работ без роста с/стоимости обслуживания клиентов (например за счет его более комплексного предложения и умелого «брендинга» и т.п.).