

Бизнес-план

Развития компании по бурению отверстий под буронабивные сваи

01.11.2012

Оглавление

1.	Резюме	3
2.	Основная идея проекта	3
	2.1. Сущность предполагаемого проекта и место реализации	3
	2.2. Эффективность реализации проекта	4
	2.3. Предполагаемая форма и условия участия инвестора	4
3.	Анализ рынка	5
	3.1. Описание услуг	5
	3.2. Спрос	7
	3.3. Конкуренция	10
	3.4. План продаж	11
	3.5. Тактика и план маркетинга	12
	3.5.1. Возможности и угрозы рынка	12
	3.5.2. Сильные и слабые стороны предприятия	12
	3.5.3. Стратегические инициативы	12
	3.5.4. Тактика маркетинга	14
4.	Обоснование ресурсов.....	15
	4.1. Производственные мощности	15
	4.2. Персонал и расходы на оплату труда	15
	4.3. Текущие затраты	15
5.	Организационный план.....	16
	5.1. Выбор организационно-правовой формы предприятия	16
	5.2. Календарный план	16
6.	Финансовый план	16
	6.1. Бюджет движения денежных средств	16
	6.2. Прогнозный баланс	16
	6.3. Бюджет доходов и расходов	16
7.	Эффективность проекта.....	16
	7.1. Финансовые показатели	16
	7.2. Показатели эффективности	17
	7.3. Анализ безубыточности	17
8.	Анализ рисков	18
	8.1. Технологические риски	18
	8.2. Организационный и управленческий риск	18
	8.3. Риск материально-технического обеспечения	18
	8.4. Финансовый риск	18
	8.5. Экономические риски	18
	Приложение 1. Результаты расчета пессимистического варианта.....	19

1. Резюме

Инициатор бизнес-плана планирует учредить организацию (далее по тексту – Компанию), которая будет заниматься бурением отверстий под буронабивные сваи. Для финансирования этого бизнеса инициатор планирует использовать собственные средства в сумме *** млн. руб. и банковский кредит. Параметры кредита, использованные в расчётах, представлены в п. 2.3.

Расчёт экономики проекта доказывает его достаточную эффективность – см. п. 2.2. Инициатор видит все риски, связанные с реализацией проекта и планирует определённые действия, направленные на предотвращение рискованных ситуаций или сокращение их ущерба (см. п. 8).

Уверенность в реализации плана внушают возможности другой компании инициатора - ООО «ХХХ». Указанное Общество обладает большим опытом работы на рынке проектирования строительных объектов, обширной клиентской базой, материальными активами, которые планирует использовать для помощи новому бизнесу.

Хотя строительная отрасль Республики Татарстан развивается успешно, а в Программе "РАЗВИТИЕ И РАЗМЕЩЕНИЕ ПРОИЗВОДИТЕЛЬНЫХ СИЛ РЕСПУБЛИКИ ТАТАРСТАН НА ОСНОВЕ КЛАСТЕРНОГО ПОДХОДА ДО 2020 ГОДА И НА ПЕРИОД ДО 2030 ГОДА" предусмотрен ещё более интенсивный рост (см. п. 3.2), в бизнес-плане просчитан пессимистический вариант развития событий, основанный на инерционном развитии экономики Республики (см. п. 3.4). Даже в этом варианте бизнес имеет положительные показатели эффективности и достаточную устойчивость (см. Приложение 1).

Таким образом, результаты бизнес-планирования доказывают рентабельность будущей Компании и высокую вероятность успешного развития бизнеса.

2. Основная идея проекта

2.1. Сущность предполагаемого проекта и место реализации

Идея инициатора бизнес-плана заключается в организации предоставления на территории Республики Татарстан строительной услуги – бурения отверстий под буронабивные сваи - наиболее быстро развивающейся, современной технологии производства фундаментов.

Буронабивная свая представляет собой железобетонный столб, который опирается на грунты ниже области промерзания. Такое расположение защищает фундаменты от каких бы то ни было движений грунта.

Буронабивные сваи получили свою широкую популярность благодаря демократичной цене, универсальности использования и высокой несущей способности. На сегодняшний день они выходят в лидеры на рынке строительства фундаментов, опережая ленточный и забивной свайный фундаменты.

Буронабивные сваи могут применяться для любого строительства в гражданском и промышленном секторах. Таким образом, потенциал предоставления этой услуги определяется потенциалом рынка фундаментов в Республике Татарстан.

Технология фундаментов на буронабивных сваях относительно новая для нашего рынка. Поэтому динамика её распространения высокая, а конкуренция в этом сегменте – низкая. Благодаря этим обстоятельствам, инициатор бизнес-плана рассчитывает обеспечить сбыт своих услуг за счёт

- естественного роста рынка,
- оттеснения мелких конкурентов, не имеющих возможностей инициатора,
- конкуренции с единственным стабильным поставщиком аналогичных услуг – компанией «УУУ».

Планируемая компания получит дополнительные преимущества за счёт поддержки ООО «ХХХ», поскольку будет иметь общих учредителей. ООО «ХХХ» планирует в период становления нового бизнеса (3 года) предоставить ему безвозмездно

- аренду офисного помещения,
- мебель и требуемое офисное оборудование,
- решение офисных административно-хозяйственных вопросов и снабжение офисными расходными материалами,
- заказчиков услуг бурения из числа своих клиентов, а также по себестоимости – услуги проектирования и геодезической разбивки площадки.

Вследствие указанных обстоятельств инициатор рассчитывает выполнить заявленный в п. 3.4 план продаж и не выходить из рамок расходов, представленных в п. 4.

2.2. Эффективность реализации проекта

В результате инициатор планирует достичь следующих показателей эффективности:

Показатель	Рубли
Ставка дисконтирования, %	
Период окупаемости - РВ, мес.	
Дисконтированный период окупаемости - ДРВ, мес.	
Средняя норма рентабельности - ARR, %	
Чистый приведенный доход - NPV	
Индекс прибыльности - PI	
Внутренняя норма рентабельности - IRR, %	
Модифицированная внутренняя норма рентабельности - MIRR, %	

Анализируя показатели эффективности, можно сделать вывод о том, что предлагаемое вложение средств является эффективным. Об этом свидетельствуют:

-

2.3. Предполагаемая форма и условия участия инвестора

Инициатор планирует привлечь для осуществления проекта кредитные средства на условиях:

- Ставка кредитования – 15% годовых,
- Периодичность выплат процентов – 1 раз в месяц с отсрочкой 1-ой выплаты 6 месяцев,
- Поступления – по графику,
- Возврат – по графику, с отсрочкой 1-ой выплаты 6 месяцев.

Требуемый объем финансирования:

График поступлений в виде займов (тыс. руб.)

Годы	2013 год	2014 год	2015 год
Результат подбора кредита			
ИТОГО			

График выплат на погашение займов (тыс. руб.)

Годы	2013 год	2014 год	2015 год
Результат подбора кредита			
ИТОГО			

Затраты на обслуживание займа (тыс. руб.)

Годы	2013 год	2014 год	2015 год
Результат подбора кредита			
ИТОГО			

3. Анализ рынка

3.1. Описание услуг

Буронабивной фундамент является оптимальным решением по соотношению цена – качество. Помимо этого он обладает очень высокой несущей способностью, универсальностью применения, короткими сроками возведения и пр. В загородном домостроении является самым доступным и одним из самых надежных типов фундаментов. Низкая цена, высокая несущая способность, универсальность делают этот вид фундамента таким распространенным и популярным.

Буронабивные сваи примечательны тем, что очень подходят для проблемных почв, поскольку опираются на грунты ниже области промерзания. Также фундаменты на буронабивных сваях можно строить вблизи от воды, что

абсолютно не возможно с использованием других видов фундаментов. Еще одним достоинством данного вида фундаментов является то, что его можно возводить на неровной почве, на склонах, что является спасением для многих владельцев неровных участков. С использованием буронабивных свай можно поднять уровень первого этажа даже на 1 м. Нужно отметить, что буронабивные сваи могут применяться в комбинированных фундаментах вместе с монолитной плитой. Это делается для решения нестандартных задач в строительстве.

Буронабивной фундамент подходит для широкого списка типов грунтов:

- Пески (средние, мелкие, пылеватые и т.д.)
- Суглинок
- Супесь
- Глина
- Грунты с большим слоем торфа.

При строительстве фундамента на буронабивных сваях делаются специальные углубления (скважины) 1,5 и более метра. Затем там размещают каркас из арматуры, после чего туда помещают обсадную трубу, которая служит опалубкой. Это делают для борьбы с плывунами и контроля правильного заполнения скважины бетоном. Затем сваи подрезают в один уровень и заливают бетоном.

Этапы изготовления:

- На первом этапе делается привязка к местности и разметка пятна застройки под фундамент.
- Бурильной установкой бурятся скважины под сваи. Глубина скважины зависит от особенностей грунта, но она должна быть ниже глубины промерзания.
- На следующем этапе, на дне скважины специальным навесным оборудованием с выдвигающимися лопастями делается уширение под основание сваи. Расширение делается для того, чтобы свая могла нести большие нагрузки, т.к. чем больше площадь опоры на грунт, тем большие нагрузки свая может нести.
- После окончания земляных работ в скважине монтируется арматурный каркас для будущей сваи.
- Затем в скважину опускают обсадную трубу (как правило, асбестоцементную). Обсадная труба выполняет роль опалубки.
- На следующем этапе все трубы подрезаются в один горизонтальный уровень.
- В трубы заливается бетон М300.
- Через несколько дней фундамент готов к возведению здания.

Инициатор проекта планирует осуществлять только часть производственного цикла, а именно, проектирование, геодезическую разбивку, бурение.

Проектирование и геодезическая разбивка будет производиться ООО «ХХХ», учредителем которого является инициатор бизнес-плана. Это наиболее наукоемкая часть работ. Успех в этих работах гарантируется 10-летним опытом инициатора в проектировании фундаментов и 5-летним опытом ведения авторского надзора за строительством.

Опыт в бурении ещё предстоит получить, для чего планируется нанять опытных специалистов и направить их на профессиональную переподготовку.

3.2. Спрос

Буронабивные фундаменты применяются во всех типах гражданского и промышленного строительства:

- Малоэтажное, среднеэтажное, высотное жилое строительство;
- Общественные здания (торговые, административные);
- Промышленные объекты (складские и производственные корпуса);
- Линейные объекты (опоры, колодцы).

Эта технология широко применяется для индивидуального строительства:

- Каркасных домов
- Деревянных домов
- Каменных домов из кирпича или газобетона
- Бань и беседок.
- Заборов.

Также буронабивные сваи применяются для строительства мостов, тоннелей, газо - и нефтепроводов.

Таким образом, потенциальным рынком для новой технологии является весь рынок строительных фундаментов Республики Татарстан, а чтобы охарактеризовать спрос, нужно проанализировать состояние и прогноз развития строительного рынка, а также отраслей, где требуются услуги будущей Компании, то есть промышленности, энергетики, дорожного строительства.

В настоящее время в Татарстане выдано около 5 тысяч лицензий на право ведения строительной деятельности. Регулярно подают финансовую отчетность около 1100 обладателей этих лицензий. Крупных строительных фирм на рынке Татарстана, по подсчетам Минстроя РТ, около 150-200.

С весны 2012 года активно обсуждается вероятность новой волны мирового экономического кризиса. Вместе с тем татарстанская статистика признаков кризиса не фиксирует. В Татарстане за 6 месяцев индекс промышленного производства составил 106,4 процента. Объем строительных работ вырос на 9 процентов, оборот розничной торговли – на 20 процентов, реальная заработная плата – на 16 процентов. Безработица снизилась.

По данным Федеральной службы государственной статистики в 2011 году в РФ введено в эксплуатацию 107,0 тыс. квартир общей площадью 9,3 млн. кв. метров. В Республике Татарстан введено 5,8% от сданной в эксплуатацию общей площади жилья по России в целом.

Республика Татарстан является лидером в Приволжском федеральном округе по объему строительства жилья и занимает 6 место в целом среди субъектов Российской Федерации. По совокупным результатам жилищного строительства и проведения реформ жилищно-коммунального хозяйства, оценку которых производит Министерство регионального развития Российской Федерации, Республика Татарстан занимает также ведущее место среди всех регионов России соответственно.

Планы республики по жилищному строительству подтвердил в своём интервью Министр строительства, архитектуры и ЖКХ РТ Ирек ФАЙЗУЛЛИН:

«Бесспорно, строительный комплекс республики находится на подъеме. Объемы жилищного строительства в текущем году рекордные и должны составить 2 млн. 480 тыс. кв. метров, то есть на каждого жителя за год будет построено 0,66

кв. метра. К 2020 году мы планируем достичь показателя один кв. метр на человека».

Объем возведения строений нежилого назначения считается в трех показателях - в штуках (по числу зданий), в квадратных метрах, и в кубических метрах. В количественном выражении (по числу зданий) в 2010 году было построено меньше, чем в 2009 году, на 9,1%. В кубических метрах падение составило больший показатель - на 12,2%. В квадратных метрах - 7,9%. Эта разница в цифрах говорит о том, что в 2010 году больше строили компактных зданий с небольшими объемами внутренних помещений.

Зато в 2011 году этот сектор взял реванш. В штучном выражении (по количеству зданий) прирост составил 13%, в построенных кубометрах и квадратных метрах прирост одинаковый -10%. Последнее говорит о том, что в прошлом году по-прежнему возводились в основном компактные сооружения.

Общий объем рынка услуг по строительству, реконструкции, капитальному ремонту тоннелей, мостов и путепроводов на территории Республики Татарстан в натуральном и стоимостном выражении составил в 2010 году 29 шт. и более 1,85 млрд. руб.

Перспектива и сценарии развития экономики Республики определены в Программе "РАЗВИТИЕ И РАЗМЕЩЕНИЕ ПРОИЗВОДИТЕЛЬНЫХ СИЛ РЕСПУБЛИКИ ТАТАРСТАН НА ОСНОВЕ КЛАСТЕРНОГО ПОДХОДА ДО 2020 ГОДА И НА ПЕРИОД ДО 2030 ГОДА", где среди основных задач социально-экономического развития Республики Татарстан до 2020 г. и на период до 2030 г. названа задача

«Развитие материальной и совершенствование законодательно-организационной базы строительной отрасли для обеспечения реализации крупных инвестиционных проектов и ускорения жилищного строительства»

Сценарии развития Республики Татарстан на долгосрочную перспективу сформированы в рамках долгосрочных сценариев социально-экономического развития Российской Федерации, разработанных в Концепции долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2020 г. с учетом возможных направлений развития Республики Татарстан до 2030 г.

В рамках Программы представлены два основных сценария: инерционный, внешние условия развития которого для Республики Татарстан сформированы в соответствии с предпосылками инерционного и энерго-сырьевого сценариев развития Российской Федерации, и инновационный сценарий, сформированный на основе условий и предпосылок инновационного сценария Российской Федерации.

Сценарий инерционного развития республики отражает пролонгацию действующих в настоящий период тенденций в ключевых отраслях экономики. В его основе лежит консервация экспортно-сырьевой модели развития при сужении ее потенциала в связи с замедлением роста экспорта углеводородов, открытием внутренних рынков готовых товаров, снижением ценовой конкурентоспособности перерабатывающих производств, усилением экономической дифференциации населения, сдерживающей процессы модернизации социальной инфраструктуры.

Сценарий инновационного развития предусматривает создание в республике эффективной инновационной системы и развертывание проектов, обеспечивающих лидирующие позиции республики на рынках высокотехнологичных товаров и услуг; модернизацию инфраструктурных отраслей экономики - транспорта, электроэнергетики, связи и информационно-

коммуникационных технологий - при повышении эффективности энергосбережения.

В следующих таблицах представлены темпы роста интересующих Компанию отраслей, определённые в Программе.

Таблица 3.2.1. Основные показатели инерционного варианта прогноза развития Республики Татарстан на 2015 г.

Показатели	2015 г. к 2010 г. в %
Продукция промышленности	124,8
среднегодовой темп	104,5
Производство и распределение электроэнергии, газа и воды	116,4
среднегодовой темп	103,1
Строительство	118,5
среднегодовой темп	103,5

Таблица 3.2.2. Основные показатели инновационного варианта прогноза развития Республики Татарстан на 2015 г

Показатели	2015 г. к 2010 г. в %
Продукция промышленности	129,0
среднегодовой темп	105,2
Производство и распределение электроэнергии, газа и воды	111,8
среднегодовой темп	102,3
Строительство	156,4
среднегодовой темп	109,4

Особо подчеркнём, что промышленность строительных материалов входит в число приоритетных направлений Республики Татарстан. Её рост планируется на уровне 127,3% в 2015 г. по сравнению с 2010 г.

Согласно инновационному сценарию развития отрасли строительных материалов к 2030 г. она должна обеспечить выпускаемой продукцией строительство жилья в республике общей площадью 5,4 млн. кв. метров. Для реализации этой цели на строительство новых объектов, расширение, реконструкцию и техническое перевооружение предприятий отрасли в период до 2030 гг. прогнозируется привлечь из различных источников средства на общую сумму 21273 млн. рублей, в том числе: из бюджетов разных уровней - 1637 млн. рублей (9%), из внебюджетных источников - 19346 млн. рублей (91%).

Таблица 3.2.3. Прогноз объемов и структуры вводимого жилья в Республике Татарстан (тыс. кв. м общей площади)

Сценарии	2012	2013	2014	2015	2020	2030
Инерционный	2800	2900	3000	3100	3700	4000

Инновационный	3112	3408	3732	3800	4468	5421
---------------	------	------	------	------	------	------

Согласно Программе усиленными темпами будет также расти электроэнергетика, что означает, в частности, рост потребности в опорных сваях для линий электропередач и технических зданий. В инерционном варианте производство электроэнергии в 2015 г. вырастет до 30, 85 млрд. кВт. ч., что почти на 17% больше, чем в 2010 г. В инновационном варианте рост составит около 31,5%.

Выводы

Экономика Республики Татарстан уверенно развивается, что определяет высокий спрос на услуги, которые будет оказывать Компания.

Сценарии развития событий на период планирования (до 2015 г.) определены в Программе "РАЗВИТИЕ И РАЗМЕЩЕНИЕ ПРОИЗВОДИТЕЛЬНЫХ СИЛ РЕСПУБЛИКИ ТАТАРСТАН НА ОСНОВЕ КЛАСТЕРНОГО ПОДХОДА ДО 2020 ГОДА И НА ПЕРИОД ДО 2030 ГОДА". Согласно инерционному сценарию темпы роста объемов строительства составят 3,5% в год, по инновационному сценарию объемы строительства будут расти на 9,4% в год. Эти данные учтены при формировании пессимистического сценария плана продаж – см. п. 3.4.

3.3. Конкуренция

Планируемая Компания будет испытывать конкуренцию как со стороны традиционных технологий строительства фундаментов, так и со стороны предприятий, оказывающих аналогичные услуги бурения отверстий под буронабивные сваи.

В конкурентной борьбе с представителями традиционных технологий Компании помогут конкурентные преимущества технологии буронабивных свай, среди которых основными являются:

- Самая низкая стоимость по сравнению со всеми другими видами фундаментов, при надежности равной монолитной плите (в два раза дешевле винтовых свай).
- Способность одной сваи выдерживать нагрузку до 100 тонн.
- Данный тип фундамента может применяться практически на любых грунтах.
- Срок службы буронабивных свай составляет минимум сто лет (не подвержен коррозии в отличие от винтовых свай).
- Малые сроки строительства фундамента, которые составляют 1-2 дня.
- Возможность проводить строительные работы в любое время года (зимой применяются специальные «антифризные» добавки).
- Возможность монтажа фундамента при неровном рельефе участка.
- Возможность монтажа фундамента среди существующей застройки.
- Отсутствие тяжелой техники.

Что касается конкурентов, оказывающих аналогичные услуги, то они представлены лидером рынка - ООО «УУУ» и несколькими мелкими частниками.

В таблице приведены результаты сравнительного анализа планируемой Компании с основным конкурентом:

	Сильные стороны	Слабые стороны
ООО «УУУ»	–	–
Компания	–	–

В борьбе с основным конкурентом планируемая Компания будет опираться на возможности, предоставляемые ООО «ХХХ», а именно:

- Возможность осуществлять работы в комплексе,
- Авторитет ООО,
- Клиентскую базу ООО.

3.4. План продаж

На рынке Республики Татарстан сложились следующие цены на услугу бурения отверстий под буронабивные сваи:

Диаметр сваи	Единица измерения	Диаметр основания	Цена
650мм	1 п.м.	1800мм	500-800 руб.

Разброс цен определяется тем, что цена зависит от физических свойств грунта, наличия уширения, стесненность условий строительства.

Указанные цены включают в себя накладные и транспортные, бурение.

Порядок расчетов:

- 70% оплачивается в офисе при подписании договора;
- 30% оплачивается после подписания Акта выполненных работ.

Реалистический сценарий плана продаж сформирован на основании опыта ООО «ХХХ» и представляет из себя гарантированный объём услуг, который можно будет продать клиентам ООО «ХХХ». При формировании плана продаж учитывались следующие факторы:

- Ярко выраженный сезонный характер спроса на услуги: 100% загрузка в период с мая по ноябрь и 20% - с декабря по апрель,
- В начале деятельности Компания планирует придерживаться минимальных цен, реализуя конкурентную стратегию «лидерства по издержкам». По мере накопления опыта и роста положительной известности новой Компании появится возможность повысить цены на услуги, что учтено в плане продаж,
- Реалистический вариант плана продаж соответствует инновационному сценарию развития экономики Республики Татарстан (см. п. 3.2). Пессимистический вариант построен путём коррекции реалистического с учётом темпов развития строительной отрасли по инерционному сценарию.

Рассчитанный исходя из этих соображений план продаж представлен в Таблице 3.4.1.

3.5. Тактика и план маркетинга

3.5.1. Возможности и угрозы рынка

На основе экспертных оценок инициатора бизнес-плана и Программы "РАЗВИТИЕ И РАЗМЕЩЕНИЕ ПРОИЗВОДИТЕЛЬНЫХ СИЛ РЕСПУБЛИКИ ТАТАРСТАН НА ОСНОВЕ КЛАСТЕРНОГО ПОДХОДА ДО 2020 ГОДА И НА ПЕРИОД ДО 2030 ГОДА" были выявлены возможности и угрозы рынка, сильные и слабые стороны будущей Компании.

Таблица 3.5.1.1

№	Факторы
	Возможности
1	
2	
	Угрозы
3	
4	
5	
6	

3.5.2. Сильные и слабые стороны предприятия

Таблица 3.5.1.2

	Сильные стороны
1	
2	
3	
4	
5	
	Слабые стороны
6	
7	
8	
9	
10	

3.5.3. Стратегические инициативы

В Таблице 3.5.3.2 представлено сопоставление списков «возможностей», «угроз», «сильных» и «слабых сторон».

Сопоставление списков происходит следующим образом: в каждом списке факторы сопоставляются друг с другом («1» с «1», «1» с «2» и т.д.):

Таблица 3.5.3.1

	Возможности	Угрозы
	1. ...	1. ...
	2. ...	2. ...

	3. ...	3. ...
Сильные стороны 1. ... 2. ... 3. ...	Поле СиВ (сильные стороны и возможности) <i>Позволяют ли эти сильные стороны получить преимущества благодаря этой возможности?</i>	Поле СиУ (сильные стороны и угрозы) <i>Позволяют ли эти сильные стороны избежать этой угрозы?</i>
Слабые стороны 1. ... 2. ... 3. ...	Поле СлВ (слабые стороны и возможности) <i>Препятствуют ли эти слабые стороны использовать эту возможность?</i>	Поле СлУ (слабые стороны и угрозы) <i>Препятствуют ли эти слабые стороны избежать этой угрозы?</i>

Положительные ответы помечаются символом «√». По всем таким полям в Таблице 3.5.3.3 приведены стратегические инициативы, позволяющие использовать сильные стороны и возможности, компенсировать слабые стороны и угрозы для достижения поставленных целей. В столбце «Номера» этой таблицы внесены номера пар «сторона предприятия – фактор среды», в интересах которых сформулирована инициатива. Номера пар формируются путём объединения номеров соответствующих строк и столбцов Таблицы 3.5.3.2. То есть, номер 0801 соответствует паре «сторона №8 - фактор №1».

Таблица 3.5.3.2

		I. Возможности		II. Угрозы			
		1.	2.	3.	4.	5.	6.
Сильные	1.		✓			✓	✓
	2.	✓	✓				
	3.	✓	✓				
	4.	✓	✓				
	5.	✓	✓	✓			
Слабые	6.	✓	✓		✓		
	7.	✓	✓				
	8.	✓	✓	✓			
	9.	✓	✓		✓		
	10.	✓	✓	✓			✓

Таблица 3.5.3.3

№	Инициатива	Номера
1		0102, 0105, 0106
2		0201, 0202, 0301, 0302, 0401, 0402
3		0501, 0502
4		0503
5		0601, 0602, 0604
6		0701, 0702
7		0801, 0802, 0803
8		0901, 0902, 0904
9		1001, 1002, 1003, 1006

3.5.4. Тактика маркетинга

Исходя из стратегических инициатив Таблицы 3.5.3.3, тактика работы на рынке новой Компании должна быть следующей:

Развитие услуг

-

Контрактно-ценовые условия

-

Реклама и продвижение

-

Построение каналов сбыта

Планируется создать централизованную систему активных продаж комплексной услуги. С этой целью:

1.

4. Обоснование ресурсов

4.1. Производственные мощности

Для реализации планов Компании потребуется закупка следующего оборудования:

Оборудование	Цена	Поставщик	Дата

Другие инвестиционные расходы, тыс. руб.:

.....

4.2. Персонал и расходы на оплату труда

Для работы в Компании потребуется следующий персонал:

Должность	Оклад, тыс. руб./мес.	Премия, тыс. руб./мес.	Дата приема на работу	Затраты на набор и обучение, тыс. руб.

4.3. Текущие затраты

Поскольку доля затрат, прямо зависящих от объёма производства, пренебрежимо мала, решено в бизнес-плане все затраты рассматривать как косвенные:

Статья текущих затрат	Сумма, тыс. руб./мес.

Статья текущих затрат	Сумма, руб./мес.	тыс.

Примечание (*): будет предоставлено ООО «XXX».

5. Организационный план

5.1. Выбор организационно-правовой формы предприятия

Для ведения предпринимательской деятельности инициатор планирует зарегистрировать ООО на Упрощенной системе налогообложения, 6% от дохода.

5.2. Календарный план

.....

6. Финансовый план

6.1. Бюджет движения денежных средств

.....

Свободные денежные средства

6.2. Прогнозный баланс

.....

Мы видим, что

6.3. Бюджет доходов и расходов

.....

Как видим из расчёта,

7. Эффективность проекта

7.1. Финансовые показатели

.....

Показатели ликвидности характеризуют

Коэффициенты деловой активности позволяют

Уровень обязательств по сравнению с активами к концу периода

.....

Планируемый бизнес на третьем году деятельности демонстрирует

.....

7.2. Показатели эффективности

Показатель	Значение
Ставка дисконтирования, %	.
Период окупаемости - РВ, мес.	33
Дисконтированный период окупаемости - DPВ, мес.	34
Средняя норма рентабельности - ARR, %	43,64
Чистый приведенный доход - NPV	1 388 873
Индекс прибыльности - PI	1,13
Внутренняя норма рентабельности - IRR, %	14,76
Модифицированная внутренняя норма рентабельности - MIRR, %	12,10

Анализируя показатели эффективности, можно сделать вывод о том, что предлагаемое вложение средств является умеренно эффективным. Об этом свидетельствуют:

-

7.3. Анализ безубыточности

Анализ безубыточности показывает высокую устойчивость планируемого бизнеса. Прогнозируемые объёмы реализации превышают объёмы, при которых производство перестаёт быть прибыльным:

.....

Запас прочности велик как в абсолютном выражении (тыс. руб.):

.....

так и в относительном (%):

.....

Это означает, что даже при невыполнении плана реализации угроза банкротства отсутствует.

Проект чувствителен к перевыполнению плана по реализации. Рассчитанный ниже операционный рычаг, показывает, во сколько раз увеличивается прибыль при увеличении объёма продаж:

.....

8. Анализ рисков

8.1. Технологические риски

Ниже перечислены вероятные технологические риски и меры по предотвращению наступления негативных ситуаций и компенсации их последствий.

1. Риски, связанные с
2. Исправность и ремонтпригодность оборудования
 -

8.2. Организационный и управленческий риск

1. Срыв выполнения плана реализации услуг
На момент начала реализации продукции планируется
 -
2. Утрата оборудования вследствие форс-мажорных обстоятельств
Для компенсации этого риска планируется:
 -

3. Противодействие местных органов власти

Инициатор проекта рассчитывает преодолеть этот риск с помощью

8.3. Риск материально-технического обеспечения

Риски несвоевременного ремонта оборудования рассмотрены в п. 7.1. Остальные риски МТО пренебрежимо малы.

8.4. Финансовый риск

Риск неплатежей покупателей в строительном секторе имеются. Для минимизации этих рисков Компания планирует:

1.

8.5. Экономические риски

Иницируя данный проект, авторы исходят из позитивного (инновационного) прогноза состояния экономики РФ. Однако,

Приложение 1. Результаты расчета пессимистического варианта

В пессимистическом варианте использован план продаж, рассчитанный в п. 3.4, а также тот факт, что при пессимистическом развитии событий премия сотрудникам выплачиваться не будет.

Хотя эффективность проекта в пессимистическом варианте нельзя признать удовлетворительной, планируемый бизнес и при таком, неблагоприятном развитии событий окупится за период планирования, то есть необходимые займы и проценты по ним будут уверенно выплачены.

Бюджет доходов и расходов (тыс. руб.)

.....

Бюджет движения денежных средств (тыс. руб.)

.....

Прогнозный баланс (тыс. руб.)

.....

Финансовые показатели

.....

Эффективность инвестиций

.....

Анализ безубыточности - Точка безубыточности (пог. м.)

.....

Анализ безубыточности - Точка безубыточности (тыс. руб.)

.....

Анализ безубыточности - Запас финансовой прочности (тыс. руб.)

.....

Анализ безубыточности - Запас финансовой прочности (%)

.....

Анализ безубыточности - Операционный рычаг (раз)

.....

Поступления в виде займов (тыс. руб.)

.....

Выплаты на погашение займов (тыс. руб.)

.....

Затраты на обслуживание займов (тыс. руб.)

.....