

**Бизнес-план  
предприятия по  
проектированию, монтажу и реализации водоочистных систем**

**ООО  
«УУУ»**

**Учредитель:**

.....

**Санкт-Петербург  
февраль 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
+	<b>СИЛЫ</b> • .	<b>ВОЗМОЖНОСТИ</b> • .
–	<b>СЛАБОСТИ</b> • .	<b>УГРОЗЫ</b> • .

### 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 установке водочистных систем.	<ul style="list-style-type: none"><li>– услуга «все в одном»: покупателю не нужно обращаться сразу в несколько фирм;</li><li>– компания берет на себя нелегкую задачу согласования проекта;</li><li>– прозрачный механизм ценообразования;</li><li>– прочность системы позволяет устанавливать ее в любом месте на территории заказчика, даже в местах проезда автотранспорта и тяжелой техники;</li><li>– сохранение эстетики облагороженной территории за счет возможности выбрать любое место для установки;</li><li>– высокая надежность системы за счет использования высокопрочных материалов и более ка-</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>– относительно высокая цена;</li><li>– тяжесть и прочность конструкций затрудняет демонтаж заказчиком в одностороннем порядке, если возникнет такая необходимость;</li><li>– заказчику придется смириться с присутствием на территории большего количества тяжелой техники (кран, манипулятор, погрузчик).</li></ul>

	<p>чественных механизмов;</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>– компания осуществляет при необходимости маскировку люков ландшафтными элементами;</li> <li>– привлекательный «солидный» дизайн люков;</li> <li>– высокий ресурс отстойников, откачку отходов покупателю придется производить лишь раз в пять лет;</li> <li>– ремонтпригодность конструкции;</li> <li>– морозостойкость;</li> <li>– возможность монтажа в любых погодных условиях;</li> <li>– высокое качество очистки воды, удовлетворяющее всем требованиям контролирующих органов.</li> </ul>	
--	--	--

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"><li>• офис;</li><li>• склад.</li></ul>		.....	1 месяц проекта
Оборудование: <ul style="list-style-type: none"><li>• мебель в офисе;</li><li>• компьютеры и оргтехника, в том числе плоттер;</li><li>• инструмент и спецодежда;</li></ul>	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 следствию, 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