

# 2017

## Бизнес-план ремонта и обслуживания нефтяных вышек в США



## Оглавление

1. Резюме бизнес-плана ремонта и обслуживания вышек .....	3
1.1. Сущность и цели проекта .....	3
1.2. Эффективность реализации проекта .....	3
1.3. Источник финансирования .....	4
2. Инициатор проекта .....	4
3. Обзор рынка и концепция маркетинга .....	4
3.1. Определение основной идеи и целей проекта .....	4
3.2. Обзор рынка .....	4
3.3. Маркетинг .....	5
3.3.1. Концепция маркетинга .....	5
3.3.2. План продаж .....	5
3.3.3. Тактика маркетинга .....	5
4. Материальные ресурсы .....	6
4.1. Инвестиционные расходы .....	6
4.2. Прямые расходы периода эксплуатации .....	6
4.3. Косвенные расходы периода производства .....	6
5. Организация .....	6
5.1. Организационная структура .....	7
5.2. Штатное расписание .....	7
5.3. Календарное осуществление проекта .....	7
6. Финансовый анализ .....	7
6.1. Принятые допущения .....	7
6.2. Бюджет движения денежных средств .....	7
6.3. Прогнозный баланс .....	7
6.4. Бюджет доходов и расходов .....	8
7. Эффективность проекта .....	8
7.1. Финансовые показатели .....	8
7.2. Показатели эффективности .....	8
7.3. Анализ безубыточности .....	9

На нашем сайте размещены другие [примеры разработанных нами бизнес-планов](#). Вы также можете ознакомиться с [отзывами наших заказчиков](#), описанием [процедуры заказа бизнес-планов и ТЭО](#). Узнайте как оптимизировать расходы на эту работу посмотрев видеопост ["Стоимость разработки бизнес-плана"](#) на нашем канале Youtube.

 Если вы [заполните этот вопросник для подготовки коммерческого предложения](#), мы пришлём вам КП, учитывающее возможности такой оптимизации.

## 1. Резюме бизнес-плана ремонта и обслуживания вышек

### 1.1. Сущность и цели проекта

В бизнес-плане представлен проект создания компании по ремонту и обслуживанию нефтяных вышек в США. Дополнительной услугой компании будет демонтаж металлоконструкций.

Инициатор рассчитывает обойтись минимальной суммой инвестиций, поэтому развитие компании планируется эволюционно, с минимального масштаба, за счёт собственных средств инициатора, а в дальнейшем - собственной прибыли. В случае успеха предприятия может быть рассмотрен вариант привлечения сторонних инвестиций для выхода на новый уровень бизнеса.

Инициатор проекта планирует после регистрации бизнеса .....

Проект стартует 1.01.2018. За три года работы инициатор планирует:

- .....

Обзор рынка (см. п. 3.2) приводит к выводу о том, что данное направление растёт и развивается. На растущем рынке можно закрепиться, если выдерживать конкуренцию по цене, не портить репутацию и эффективно использовать рекламный бюджет.

В результате проведения запланированных мероприятий компания достигнет показателей, представленных в следующем разделе.

### 1.2. Эффективность реализации проекта

**Таблица 1. Показатели результативности и эффективности на период планирования**

Показатель	Значение
Реализация, тыс. \$	* ***, *
Валовая прибыль, тыс. \$	****, *
Чистая прибыль, тыс. \$	***, *
Период окупаемости - РВ, мес.	*
Индекс прибыльности - PI	*, **
Внутренняя норма рентабельности - IRR, %	***, **
Чистый приведенный доход – NPV, тыс. \$	***

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

- достижение окупаемости за \* месяцев;
- значительное положительное значение Чистого приведенного дохода к концу периода расчёта;
- значение Индекса прибыльности гораздо больше \*;
- значение показателя Внутренняя норма рентабельности существенно превышает процентную ставку по долгосрочным кредитам.

В соответствии с налоговым законодательством Калифорнии и планируемой прибылью за три года будут выплачены в общей сложности \*\* тыс.\$ налогов.

### **1.3. Источник финансирования**

Источником финансирования проекта являются .....

## **2. Инициатор проекта**

.....

## **3. Обзор рынка и концепция маркетинга**

### **3.1. Определение основной идеи и целей проекта**

В бизнес-плане представлен проект создания компании по ремонту и обслуживанию нефтяных вышек. Дополнительной услугой компании будет демонтаж металлоконструкций.

Инициатор рассчитывает обойтись минимальной суммой инвестиций, поэтому развитие компании планируется эволюционно, с минимального масштаба, за счёт собственных средств инициатора, а в дальнейшем - собственной прибыли. В случае успеха предприятия может быть рассмотрен вариант привлечения сторонних инвестиций для выхода на новый уровень бизнеса.

Старт проекта запланирован на начало \*\*\*\* года. Инициатор проекта планирует .....

Планируется, что за \* месяца будет собрана база потенциальных клиентов и получен первый заказ. В этот момент инициатор планирует .....

На второй год деятельности планируется .....

Необходимые для работ материалы, элементы конструкций будут закупаться под заказ, склад запчастей не планируется. Для юридической поддержки, бухгалтерского обслуживания, рекламы сайта будут использоваться услуги в форме аутсорсинга.

Обзор рынка (см. п. \*.\* ) приводит к выводу о том, что данное направление растёт и развивается. На растущем рынке можно закрепиться, если выдерживать конкуренцию по цене, не портить репутацию и эффективно использовать рекламный бюджет.

### **3.2. Обзор рынка**

...

### 3.3. Маркетинг

#### 3.3.1. Концепция маркетинга

Основными потребителями услуг компании будут владельцы нефтяных вышек. Хотя инициатор планирует работать по всей территории США, основными регионами деятельности будут штаты .....

Инициатор проекта планирует завоевать долю на рынке за счёт .....

Основной метод рекламы - .....

Основной метод продаж - .....

Дополнительным видом деятельности будет демонтаж металлоконструкций, которым будет загружаться производственный персонал, свободный от заказов по основной деятельности.

#### 3.3.2. План продаж

Инициатор бизнеса собирается к концу первого года работы достичь объёма продаж услуг \*\* тыс. \$ в месяц - см. Рисунок 4.

.....

#### Рисунок 1. График продаж в первый год работы

В последующие \* года продажи будут расти за счёт приобретения новых заказчиков и повторных продаж. Рассчитанный таким образом план продаж - см. Таблица 2.

Таблица 2. План продаж

<b>Год</b>	****											
<b>Месяцы</b>	*	*	*	*	*	*	*	*	*	**	**	**
<b>План продаж, тыс. \$</b>	*	*	*	** *	** *	**	** *	** *	** *	** *	** *	**

<b>Год</b>	****											
<b>Месяцы</b>	*	*	*	*	*	*	*	*	*	**	**	**
<b>План продаж, тыс. \$</b>	**	** *	** *	** *	** *	**	** *	** *	** *	** *	** *	**

<b>Год</b>	****											
<b>Месяцы</b>	*	*	*	*	*	*	*	*	*	**	**	**
<b>План продаж, тыс. \$</b>	**	** *	** *	** *	** *	**	** *	** *	** *	** *	** *	**

#### 3.3.3. Тактика маркетинга

##### Позиционирование

.....

##### Конкурентные преимущества

1. ....

##### Развитие продукта

1. ....

### **Каналы сбыта**

.....

### **Ценообразование**

.....

Для управления ценообразованием планируется:

- .....

### **Программа рекламы и продвижения**

Основными каналами продвижения будут следующие:

- Продвижение в сети Интернет.

В качестве продвижения в сети Интернет нужно рассматривать три основных направления: создание сообществ в социальных сетях, SEO-продвижение сайта и контекстная реклама.

.....

- Обзвон потенциальных клиентов по адресной базе.

.....

## **4. Материальные ресурсы**

### **4.1. Инвестиционные расходы**

Инвестиционные расходы см. Таблица 3.

#### **Таблица 3. Инвестиционные расходы, тыс. \$**

.....

### **4.2. Прямые расходы периода эксплуатации**

В прямые расходы войдут .....

### **4.3. Косвенные расходы периода производства**

Косвенные расходы на периоде планирования - см. Таблица 4.

#### **Таблица 4. Косвенные расходы, тыс. \$**

.....

Расходы на персонал на периоде планирования составят:

#### **Таблица 5. Расходы на персонал, тыс. \$**

.....

## **5. Организация**

Форма собственности планируемого предприятия - .....<sup>1</sup>.

### 5.1. Организационная структура

.....

## Рисунок 2. Организационная структура

Организационная структура планируемой компании на третий год существования см. Рисунок 5.

### 5.2. Штатное расписание

#### Таблица 6. Штатное расписание

.....

Средняя зарплата сотрудников - \* тыс. \$ в месяц.

### 5.3. Календарное осуществление проекта

Организационные мероприятия, предложенные в бизнес-плане, могут быть выполнены в следующие сроки:

#### Таблица 7. Календарный план мероприятий

.....

## 6. Финансовый анализ

### 6.1. Принятые допущения

Для расчёта финансового плана была построена финансово-экономическая модель в программе бизнес-моделирования Project Expert. При этом использовались следующие предположения:

- Ставка дисконтирования - \*%.
- Период амортизации оборудования - \* лет.

### 6.2. Бюджет движения денежных средств

#### Таблица 8. БДДС, тыс. \$.

.....

БДДС показывает, что при условии инвестиций размером \*\* тыс. \$ при запуске проекта, планируемая компания не испытывает трудностей с денежными средствами на всём периоде планирования. К концу периода планирования сумма свободных денежных средств превышает \*\*\* тыс. \$.

### 6.3. Прогнозный баланс

---

<sup>1</sup> - \*\*\*\*.//\*\*\*\*\*\_\*\*\*\*.\*\*\*//\*\*\*\*\*\_\*\*\*\*/\*\*\*\*\*\_\*\*\*\*/\*\*\*\*\*\_\*\*\*\*/\*\*\*\*\*\_\*\*\*\*\_\*\*\*\*/\*\*\*\*\*\_\*\*\*\*\_\*\*\*\*/\*\*\*\*\*\_\*\*\*\*\_\*\*\*\*/

**Таблица 9. Прогнозный баланс, тыс. \$.**

Нераспределённая прибыль планируемого бизнеса растёт, начиная с \*-го квартала \*\*\*\* года, и концу периода планирования составляет более \*\*\* тыс. \$.

**6.4. Бюджет доходов и расходов**

**Таблица 10. Бюджет доходов и расходов, тыс. руб.**

Как видно из таблицы, компания начинает показывать устойчивую операционную прибыль с \*-го квартала \*\*\*\* года.

**\*. Эффективность проекта**

**\*.\*. Финансовые показатели**

**Таблица 11. Финансовые показатели**

.....

Показатели ликвидности характеризуют способность компании удовлетворять претензии держателей краткосрочных долговых обязательств. Рекомендуемые значения коэффициента текущей ликвидности – \*\*\*%-\*\*\*\*%. Как видно из таблицы, платёжеспособность компании не вызывает сомнения на всем периоде планирования.

Коэффициент оборачиваемости активов достаточно высокий, то есть активы «работают», не замораживаются.

Планируемый бизнес демонстрирует хорошую рентабельность по чистой прибыли и высокую рентабельность инвестиций с \* квартала \*\*\*\* года.

**\*.\*. Показатели эффективности**

**Таблица 12. Показатели результативности и эффективности на период планирования**

<b>Показатель</b>	<b>Значение</b>
Реализация, тыс. \$	* ***, *
Валовая прибыль, тыс. \$	****, *
Чистая прибыль, тыс. \$	***, *
Период окупаемости - РВ, мес.	*
Индекс прибыльности - PI	*, **
Внутренняя норма рентабельности - IRR, %	***, **
Чистый приведенный доход – NPV, тыс. \$	***

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

- достижение окупаемости за \* месяцев;
- значительное положительное значение Чистого приведенного дохода к концу периода расчёта;
- значение Индекса прибыльности гораздо больше \*;
- значение показателя Внутренняя норма рентабельности существенно превышает процентную ставку по долгосрочным кредитам.

### \*.\*. Анализ безубыточности

Объёмы реализации, ниже которых деятельность компании перестает быть прибыльной, значительно меньше планируемых объёмов:

**Таблица 13. Точка безубыточности, тыс. \$.**

| *КВ.<br>****Г. |
|----------------|----------------|----------------|----------------|----------------|----------------|----------------|----------------|----------------|----------------|----------------|
| .              | .              | .              | .              | .              | .              | .              | .              | .              | .              | .              |
| ** **          | ** **          | ** **          | *** **         | *** **         | *** **         | *** **         | *** **         | *** **         | *** **         | *** **         |

Запас финансовой прочности велик в абсолютных значениях:

**Таблица 14. Абсолютный запас финансовой прочности, тыс. \$.**

| *КВ.<br>****Г. |
|----------------|----------------|----------------|----------------|----------------|----------------|----------------|----------------|----------------|----------------|
| ** **          | ** **          | ** **          | ** **          | ** **          | *** **         | ** **          | *** **         | *** **         | *** **         |

Запас финансовой прочности велик также в относительных значениях:

**Таблица 15. Относительный запас финансовой прочности, %**

| *КВ.<br>****Г. |
|----------------|----------------|----------------|----------------|----------------|----------------|----------------|----------------|----------------|----------------|
| ** **          | ** **          | ** **          | ** **          | ** **          | ** **          | ** **          | ** **          | ** **          | ** **          |