БИЗНЕС ПЛАН

Наименование проекта:

Организация торговой сети биотуалетов

Цель бизнес-плана:

Данный бизнес-план подготовлен для предприятия ОАО «Биотуалет-плюс».

Данный документ предназначен для лиц, получивших его с согласия владельца информации. Передача, копирование или разглашение содержащейся в данном бизнес-плане информации без письменного согласия владельца запрещается.

КРАТКОЕ ОПИСАНИЕ

Туалеты сидячего типа появились в истории человека ни много ни мало за 2500 лет до н. э., они имели водную природу выведения отходов и были связаны между домами каналами, выложенными обожженными глиня­ными кирпичами. Археологические раскопки подтверждают существование туалетов сидячего типа в Египте (2100 до н.э.). Несмотря на то, что механизм работы тех туалетов был открыт еще в те времена, основной принцип сис­темы остается тем же. В Риме бани-туалеты также были спроектированы как отверстия в полу над протекающей внизу водой. Тогда пользование туалета не вызывало никакого смущения. Часто можно было увидеть на званном ужине в Риме рабов, вносящих серебряные горшки для сбора мочи. И члены королевской семьи справляли нужду, продолжая одновременно общение.

Примерно за 200 лет до н.э. отношение к туалетам общественности начало медленно прогрессировать – власти стали просвещать массы о необхо­димости иметь собственный туалет, о необходимости поддерживать его в чистоте, о важности умения контролировать себя в обществе. Период между 500-1500 гг. н.э. был очень темным веком с точки зрения гигиены человека. Это была эра выгребных ям. Отходы из туалетов богачей отводились в воду и близлежащие земли, используемыми бедняками.

В 1596 Джоном Харнгтоном был изобретена уборная, которая стоила тогда 6 шиллингов и 8 пенсов, однако данный туалет не пользовался массовой популярностью в течение почти двухсот лет. Задержка в фактическом применении новинок была обычным делом в те времена. В течение этого времени люди пользовались земляными туалетами –альтернатива водным, а так как использовалась земля, то проблемы чистоты оставались не решен­ными. Мир наблюдал развитие поддонных туалетов, которые напоминали зольник сигарет, выбрасывающих вещество в поддон, что опять же требовало очистки вручную. Также использовались ночные горшки, а близость испраж­нений и открытая дефекация присутствовали, как и раньше. В 1738 г. Брон­дел создал туалет со смывом клапанного типа. Александр Каммингс улучшил технологию и сконструировал туалет с водяным затвором (гидрозатвором), сдерживающим неприятные запахи. Но конструкция клапана и заливного отверстия нуждалась в доработках. В 1777 г. Джозеф Прейзер решил эту проблему заменой скользящего клапана на клапан с рукоятью. Эта техноло­гия слива считалась безупречной до 1870 г., когда С.С. Хелиор изобрел туа­леты сливного типа, названные “optims”.

Позже, 1800-е годы увидели выход канализационной системы, описанной конструктором Хауссманном как “подземные галереи, которые есть ор­ганы большого города, работающие как органы тела, не видные глазу”.

С 1880г. и далее основной акцент был сконцентрирован на эстетическом оформлении, дабы украсить водный резервуар и чашу, в некотором от­ношении напоминающую чашу для фруктов. Были придуманы занавески для туалета, и со временем вошла в моду установка его в ванной.

Данное предприятие будет продвигать свои услуги на рынке города Москвы. Рынок города Москвы является достаточно привлекательным сегментом рынка, так как Москва в сравнении с другими городами очень загрязненный город и необходимость в общественных туалетах актуальна. Территории массового скопления людей, мест проведения досуга, различного рода стадионов, парков, танцевальных площадок и другое очень редко оснащены нормальными туалетами. Именно данные территории особо привлека­тельны для ОАО «Биотуалет-плюс».

Рабочий персонал планируется составить из основных рабочих, осуществляющих свою деятельность на постоянной основе. Рабочая бригада будет состоять из 2 рабочих без высшего образования. В составе рабочих обяза­тельно должны быть одна женщина и один мужчина для более рациональной организации работ. Руководством предприятия будут выделены средства на инвентарь и специальную одежду. Для более эффективной работы предпри­ятия необходимо иметь в основных средствах автомобиль небольшой вме­стимости.

Для завоевания потребительских предпочтений руководством предприятия разработана политика продвижения услуг на рынок. Для внедрения на рынок предпринята политика установления доверительных отношений между потребителями и фирмой. Первый день работы будет приурочен к ка­кому-нибудь праздничному дню и услуги будут предоставляться бесплатно Данное мероприятие предназначено для оценки потребителями истинной цели предприятия.

Руководством планируется закупить для начала 10 биотуалетов. Месторасположение туалетов планируется в связи нагрузкой на какие то попу­лярные места отдыха. Два раза в неделю обслуживающий персонал будет проводить санитарные и дезинфекционные работы.

БИЗНЕС И ЕГО ОБЩАЯ СТРАТЕГИЯ

Плюсы и минусы бизнеса биотуалетов:

+ За установку туалета не нужно платить арендную плату.

+ Власти поощряют развитие бизнеса, так как заинтересованы в поддержании чистоты на улицах.

+ Вложения в организацию бизнеса окупаются не позднее чем через год.

- Основной клиент - город. Поэтому невозможно работать без хороших связей с властями.

- Чтобы организовать сеть туалетов нужно приличная сумма вложений на закупку кабинок, автомобилей и специальной техники.

- Сложно подобрать добросовестный персонал, так как работа по обслуживанию туалетов трудоемкая и малопривлекательная.

- В России пластиковые туалеты служат в 1,5 - 2 раза меньше, чем на Западе. Пластик быстрее разрушается из-за морозов и высокой загазованности. Поэтому на Крайнем Севере эксплуатировать кабинки вообще нельзя. А в Западной Сибири их рентабельность вдвое ниже, чем, например, в Цен­тральном районе России.

- Туалетные кабинки в России не страхуют. Поэтому в случае их порчи вандалами все расходы несет владелец.

В настоящее время данный бизнес распространен в крупных городах, и в частности в Москве. Рискнем предположить, что вследствие повышения уровня культуры, и с целью уменьшения загрязнения территории, население более активно будет пользоваться данной продукцией.

Расчет данного бизнес-плана основывается на организации сети перевозных туалетов. Расчет емкости рынка основывается на предположении, что в день в среднем пользоваться услугами будут 55 человек. Это очень мало, но даже при такой ситуации проект окупится довольно быстро. Емкость рынка в месяц равна 55 человек \* 10 туалетов \* 30 дней \* 5 рублей = 82,5 тысячи рублей в месяц.

ОАО «Биотуалет-плюс» планирует позиционировать свою деятельность у мест большого скопления людей, таких как:

- рыночные площади;

- концертов;

- развлекательных мероприятий;

- в метро;

- на вокзалах;

- у стадионов;

- в парках.

Биотуалеты являются неотъемлемой частью людей, которые находятся далеко от дома или офиса. Конкуренция в данной отрасли есть. Доля конкурентов на рынке биотуалетов составляет 37%.

Цены на продукцию приведены ниже в табличной форме:

Таблица 1. Цены на биотуалеты, рубли

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Наименование | Описание | Стоимость |
| ТУАЛЕТНЫЕ КА­БИНЫ «ЕВРОСТАНДАРТ» базовая модель | Кабина из ударопрочного поли­этилена низкого давления, устойчивого к агрессивным средам и перепадам температур от +50 до –50, не впитывающего запаха и легкого в гигиенической обработке. Легко транспортируется и устанавливается (вес 80 кг). Размеры 1100\*1200\*2180. Выдерживает удар­ную нагрузку до 300 кг/см2. Наличие двойной ударопрочной лицевой па­нели со стержневым креплением га­рантирует долгую эксплуатацию. Ком­плектация: накопительный бак 250 литров на 500 посещений, вытяжная труба, внутренняя задвижка, бумаго­держатель, сиденье с крышкой, крючок для одежды, дужки для замка. Преду­сматривается комплектация дополни­тельным оборудованием.  Гарантия 5 лет. | 19 300 |
| ТУАЛЕТНЫЕ КА­БИНЫ «ЕВРОСТАНДАРТ» С ОТАПЛИВАЕМЫМ БАКОМ,  36 v | Кабина создана на базе МТК «Стандарт» для эксплуатации в зимний период. Комплектуется панелями ото­пления для накопительного бака.  Гарантия 5 лет. | 24 900 |
| ТУАЛЕТНЫЕ КА­БИНЫ «ЭКОНОМ»  базовая модель | Кабина из ударопрочного пла­стика, вес 75кг., размеры 1100\*1200\*2180, однослойная лицевая панель с ребрами жесткости по всему периметру двери. Комплектация: нако­пительный бак 250 литров на 500 по­сещений, вытяжная труба, внутренняя задвижка, бумагодержатель, сиденье с крышкой, крючок для одежды, дужки для замка.  Гарантия 1 год. | 15 200 |
| ТУАЛЕТНЫЕ КА­БИНЫ «ЛЮКС» | Кабина создана на базе МТК «Стандарт». Комплектация: бак 250 литров на 500 посещений, вытяжная труба, внутренняя задвижка, бумаго­держатель, мягкое сиденье с крышкой, крючок для одежды, дужки для замка, умывальник 30 литров с ножной пом­повой педалью подачи воды, полотен­цедержатель, дозатор для мыла, зер­кало.  Гарантия 5 лет. | 24 400 |
| ТУАЛЕТНЫЕ КА­БИНЫ «КОМФОРТ»  со смывом | Кабина создана на базе МТК «Стандарт». Предусмотрена система смыва: изделие «каска» и умывальник 30 л., которые придают кабине внутри более эстетичный вид. | 26 000 |
| МОБИЛЬНЫЕ ДУ­ШЕВЫЕ КАБИНЫ (МДК) | Кабина из ударопрочного пла­стика. Комплектация: без водонагре­вателя, с проточным водонагревателем; крючки для одежды, занавеска, поддон пластиковый. Потребляемая мощность 4 кВт. Необходимо подключение к ма­гистральному водопроводу и энерго­сети.  Гарантия 5 лет. | 15200  17400 |

 Таким образом при приобретении 10 туалетных кабин «ЕВРОСТАНДАРТ» (базовая модель) за 19 300 рублей, ОАО «Биотуалет-плюс» будет получать прибыль уже через 3 месяца.

Проведем необходимые расчеты:

Допустим, что пользоваться услугами в месяц будет 55 человек, с которых будет браться плата в размере 5 рублей. Планируется приобрести 10 биотуалетов.

55 человек \* 5 рублей \* 10 биотуалетов \* 30 дней = 82 500 рублей

Таким образом, уже за первый месяц эксплуатации ОАО «Биотуалет-плюс» окупит половину стоимости 10 биотуалетов.

19 300 рублей \* 10 биотуалетов = 193 000 рублей.

193 000 рублей – 82 500 рублей \* 3 месяца = 54 500 рублей прибыли

РЫНОК И МАРКЕТИНГОВАЯ СТРУКТУРА

Планирование объемов производства ОАО «Биотуалет-плюс» осуществляется исходя из производственных мощностей. Производственные мощности ограничены трудовыми ресурсами, производственными площадями, природной составляющей. Планирование продаж осуществляется по факту получения выручки предприятия от продажи продукции. Предприятие начинает производство с 01.10.08г., первые продажи (получение выручки от продаж) планируются на март 2008г.

План продаж представлен в таблице 2.

Таблица 2. План продаж по месяцам

|  |  |
| --- | --- |
| **Месяц** | **Прибыль, рубли** |
| Январь | 0 рублей |
| Февраль | 0 рублей |
| Март | 54 500 рублей |
| Апрель | 82 500 рублей |
| Май | 82 500 рублей |
| Июнь | 82 500 рублей |
| Июль | 82 500 рублей |
| Август | 82 500 рублей |
| Сентябрь | 82 500 рублей |
| Октябрь | 82 500 рублей |
| Ноябрь | 82 500 рублей |
| Декабрь | 82 500 рублей |
| ИТОГО за 2008 год | 797 000 рублей |

Увеличение стоимости бизнеса зависит от доходов, которые генерирует компания. Для обеспечения спроса на услуги ОАО «Биотуалет-плюс» регулирует качество и цену. Формирование цены на услуги ОАО «Биотуалет-плюс» основывается на затратном и рыночном подходе. Стоимость одного посещения составляет 5 рублей, тогда как на железнодорожном вокзале стоимость услуги равна 6 рублей.

ПРОИЗВОДСТВО И ЭКСПЛУАТАЦИЯ

Переменные затраты – затраты, которые напрямую зависят от объемов производства. К указанным затратам относятся затраты на принадлежности.

Величина переменных затрат в соответствии с производственным планом представлена в таблице 3.

Таблица 3. Переменные затраты, тыс.руб.

|  |  |
| --- | --- |
| **Месяц** | **Принадлежности, рубли** |
| Январь | 0 рублей |
| Февраль | 0 рублей |
| Март | 4 500 рублей |
| Апрель | 4 500 рублей |
| Май | 4 500 рублей |
| Июнь | 4 500 рублей |
| Июль | 4 500 рублей |
| Август | 4 500 рублей |
| Сентябрь | 4 500 рублей |
| Октябрь | 4 500 рублей |
| Ноябрь | 4 500 рублей |
| Декабрь | 4 500 рублей |
| ИТОГО за 2008 год | 45 000 рублей |

КАЛЬКУЛЯЦИЯ УСЛОВНО-ПОСТОЯННЫХ ЗАТРАТ

Условно постоянные затраты включают расходы, которые не зависят от объемов производства. Перечень расходов постоянных и их величина представлены в таблице 4.

Расчет амортизации осуществляется исходя из того, что срок службы всего комплекса составляет 10 лет. Амортизация начисляется линейным способом. В 2007 году амортизационные отчисления по зданию 25 т.р. в год., в 2008 году – 30 т.р.

Таблица 4.

Условно-постоянные расходы на производство продукции, руб.

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Месяц | заработная плата рабочим | директор | водитель | общехозяйственные нужды | ЕСН (20 %) | Амортизация | ГСМ | Канцелярия | Итого затрат |
| Январь | 0 | 6000 | 4000 | 3000 | 2600 | 0 | 5000 | 1000 | 21600 |
| Февраль | 0 | 6000 | 4000 | 3000 | 2600 | 2500 | 5000 | 1000 | 24100 |
| Март | 10000 | 6000 | 4000 | 3000 | 4600 | 2500 | 5000 | 1000 | 36100 |
| Апрель | 10000 | 6000 | 4000 | 3000 | 4600 | 2500 | 5000 | 1000 | 36100 |
| Май | 10000 | 6000 | 4000 | 3000 | 4600 | 2500 | 5000 | 1000 | 36100 |
| Июнь | 10000 | 6000 | 4000 | 3000 | 4600 | 2500 | 5000 | 1000 | 36100 |
| Июль | 10000 | 6000 | 4000 | 3000 | 4600 | 2500 | 5000 | 1000 | 36100 |
| Август | 10000 | 6000 | 4000 | 3000 | 4600 | 2500 | 5000 | 1000 | 36100 |
| Сентябрь | 10000 | 6000 | 4000 | 3000 | 4600 | 2500 | 5000 | 1000 | 36100 |
| Октябрь | 10000 | 6000 | 4000 | 3000 | 4600 | 2500 | 5000 | 1000 | 36100 |
| Ноябрь | 10000 | 6000 | 4000 | 3000 | 4600 | 2500 | 5000 | 1000 | 36100 |
| Декабрь | 10000 | 6000 | 4000 | 3000 | 4600 | 2500 | 5000 | 1000 | 36100 |
| ИТОГО за 2008 год | 100000 | 72000 | 48000 | 36000 | 51200 | 27500 | 60000 | 12000 | 406700 |

КАЛЬКУЛЯЦИЯ СЕБЕСТОИМОСТИ ПРОДУКЦИИ

Себестоимость продукции включает переменные и условно-постоянные затраты. Коммерческие расходы представлены затратами на приобретение ГСМ, которые учтены в постоянных затратах, управленческие расходы – заработная плата руководства. Себестоимость услуг ОАО «Биотуалет-плюс» представлена в таблице 5.

Таблица 5. Себестоимость продукции ОАО «Биотуалет-плюс», рубли

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Месяц | Переменные затраты | Постоянные затраты | Полная себестоимость |
| Январь | 0 | 21600 | 21600 |
| Февраль | 0 | 24100 | 24100 |
| Март | 4500 | 36100 | 40600 |
| Апрель | 4500 | 36100 | 40600 |
| Май | 4500 | 36100 | 40600 |
| Июнь | 4500 | 36100 | 40600 |
| Июль | 4500 | 36100 | 40600 |
| Август | 4500 | 36100 | 40600 |
| Сентябрь | 4500 | 36100 | 40600 |
| Октябрь | 4500 | 36100 | 40600 |
| Ноябрь | 4500 | 36100 | 40600 |
| Декабрь | 4500 | 36100 | 40600 |
| ИТОГО за 2008 год | 45000 | 406700 | 451700 |

График производства продукции по годам не имеет отличия. В первый год в январе-феврале руководство будет закупать оборудование и регистрироваться. С марта предприятие начнет получать прибыль.

ПОТРЕБНОСТЬ В АКТИВАХ

Потребность во внеоборотных активах возникают в первый год. Они связаны с приобретением туалетов 10\*19 500 рублей = 195 000 рублей. , покупкой автомобиля 100 000 руб.

Общая потребность во внеоборотных активах составляет 295 000 рублей.

Ниже представлена таблица 6, отражающая издержки, выручку, валовую прибыль. По данным таблицы видно, что в январе-феврале 2007 года валовая прибыль отрицательная. Таким образом, сумма этой прибыли и будет являться потребностью в оборотных активах в 2007 году.

Таблица 6. Расчет потребности в оборотных активах за 2008 год, рубли

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| Месяц | Переменные затраты | Постоянные затраты | Выручка | Балансовая прибыль |
| Январь | 0 | 21600 | 0 | -21600 |
| Февраль | 0 | 24100 | 0 | -24100 |
| Март | 4500 | 36100 | 45000 | 4400 |
| Апрель | 4500 | 36100 | 45000 | 4400 |
| Май | 4500 | 36100 | 45000 | 4400 |
| Июнь | 4500 | 36100 | 45000 | 4400 |
| Июль | 4500 | 36100 | 45000 | 4400 |
| Август | 4500 | 36100 | 45000 | 4400 |
| Сентябрь | 4500 | 36100 | 45000 | 4400 |
| Октябрь | 4500 | 36100 | 45000 | 4400 |
| Ноябрь | 4500 | 36100 | 45000 | 4400 |
| Декабрь | 4500 | 36100 | 45000 | 4400 |
| ИТОГО за 2008 год | 45000 | 406700 | 450000 | -1700 |

Таким образом, путем расчетов, мы выявили, что за 2008 год с марта по декабрь биотуалеты будут приносить прибыль в размере 4 400 рублей, но по истечении года этого будет не достаточно чтобы покрыть убытки за январь и февраль. В 2008 году ОАО «Биотуалет-плюс» нуждается в привлечении 1 700 рублей.

В целях анализа деятельности проведем комплексный анализ деятельности ОАО «Биотуалет-плюс» за 2 года в таблице 7.

Таблица 7. Расчет потребности в оборотных активах за 2008-2009 года, рубли

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| Месяц | Переменные затраты | Постоянные затраты | Выручка | Балансовая прибыль |
| Январь | 0 | 21600 | 0 | -21600 |
| Февраль | 0 | 24100 | 0 | -24100 |
| Март | 4500 | 36100 | 45000 | 4400 |
| Апрель | 4500 | 36100 | 45000 | 4400 |
| Май | 4500 | 36100 | 45000 | 4400 |
| Июнь | 4500 | 36100 | 45000 | 4400 |
| Июль | 4500 | 36100 | 45000 | 4400 |
| Август | 4500 | 36100 | 45000 | 4400 |
| Сентябрь | 4500 | 36100 | 45000 | 4400 |
| Октябрь | 4500 | 36100 | 45000 | 4400 |
| Ноябрь | 4500 | 36100 | 45000 | 4400 |
| Декабрь | 4500 | 36100 | 45000 | 4400 |
| **ИТОГО за 2008 год** | **45000** | **406700** | **450000** | **-1700** |
| Январь | 4500 | 36100 | 45000 | 4400 |
| Февраль | 4500 | 36100 | 45000 | 4400 |
| Март | 4500 | 36100 | 45000 | 4400 |
| Апрель | 4500 | 36100 | 45000 | 4400 |
| Май | 4500 | 36100 | 45000 | 4400 |
| Июнь | 4500 | 36100 | 45000 | 4400 |
| Июль | 4500 | 36100 | 45000 | 4400 |
| Август | 4500 | 36100 | 45000 | 4400 |
| Сентябрь | 4500 | 36100 | 45000 | 4400 |
| Октябрь | 4500 | 36100 | 45000 | 4400 |
| Ноябрь | 4500 | 36100 | 45000 | 4400 |
| Декабрь | 4500 | 36100 | 45000 | 4400 |
| **ИТОГО за 2009 год** | **99000** | **839900** | **990000** | **51100** |

Таким образом, путем проведения анализа деятельности предприятия ОАО «Биотуалет-плюс» мы видим, что в конце 2009 года в результате стабильной эксплуатации и неизменных всех факторов балансовая прибыль покроет все убытки и будет составлять 51 100 рублей.

ОЦЕНКА ЭФФЕКТИВНОСТИ ПРОЕКТА

Для оценки эффективности рассчитаны следующие показатели, представленные в таблице 9.

Для учета приведения будущих доходов к текущей стоимости осуществляется с помощью дисконтирования денежных потоков. Ставка дисконтирования определяется методом кумулятивного построения и проводится в таблице 8.

Таблица 8. Экспертная оценка премий за риск, связанный с инвестированием в данное производство

|  |  |
| --- | --- |
| Вид риска | Размер риска, % |
| Качество управления | 1 |
| Размер компании (малый бизнес) | 4 |
| Товарная и территориальная диверсификация | 2 |
| Ретроспективная прогнозируемость | 1 |
| Итого | 8 |

Исходя из условия альтернативности инвестиций, безрисковая ставка принята равной 5% годовых, что следует из анализа данных о ставках по валютным депозитам в коммерческих банках г. Москвы. Таким образом, ставка дисконта, рассчитанная методом кумулятивного построения на основе безрисковой ставки с учетом рисков, связанных с инвестированием, составляет 13%.

Оценка эффективности проекта, приведенная в таблице 9, показывает, что проект является эффективным. Чистая прибыль, получаемая предприятием от проекта, может быть направлена на развитие новых видов продукции на рынке данных услуг.

Таблица 9. Расчет экономической эффективности

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Наименование показателя | 2008 | 2009 |
| Чистая прибыль (убыток), тыс. руб. | 473 | 588 |
| Амортизация, тыс. руб. | 25 | 30 |
| Эффект, достигаемый на каждом шаге | 498 | 618 |
| Капитальные вложения, тыс. руб. | 339,8 | 0 |
| Ставка дисконта | 1,13 | 1,13 |
| Ставка в степени | 1,13 | 1,28 |
| Дисконтированный денежный поток, тыс. руб. | 441,2673 | 483 |
| Чистый приведенный эффект, тыс. руб. | 101,4673 | 483 |
| Чистая текущая стоимость | 101,4673 | 584,4673 |
| Срок окупаемости дисконтированный, мес. | 10 месяцев | |

Срок окупаемости проекта составляет 10 месяцев, которые предприятие еще получает отрицательную выручку.

УПРАВЛЕНИЕ И ПРОЦЕСС ПРИНЯТИЯ РЕШЕНИЙ

Структура ОАО «Биотуалет-плюс» представлена на рисунке 1.

**Директор**

Рабочий 2

Рабочий 1

Водитель

Рис. 1. Структура ОАО «Биотуалет-плюс»

В должностные обязанности директора будет входить:

- контроль за соблюдением должностных инструкций персонала,

- распределять заработную плату,

- производить своевременные расчеты с бюджетом

В должностные обязанности водителя ОАО «Биотуалет-плюс» будут входить:

- доставка биотуалетов до места расположения,

- разгрузка машины и погрузка,

- транспортировка на склад.

В должностные обязанности рабочих будет входить:

- взимание платы за посещение биотуалетов,

- раз в неделю проводить санитарно-гигиенические мероприятия

- отвечать за сохранность и целостность кабинок.

В случае поломки основных средств по вине персонала, стоимость ремонта будет возмещаться путем вычета из заработной платы виновного лица.

ФИНАНСЫ

Таблица 10. Формирование денежного потока

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Наименование показателя | 2008 | 2009 |
|
| Выручка от продаж (нетто - без НДС) | 450000 | 990000 |
| Переменные затраты | 45000 | 99000 |
| Постоянные расходы | 406700 | 839900 |
| Валовая прибыль | -1700 | 51100 |
| Амортизация НМА и ОС новых (на 10 лет - линейным) | 2500 | 3000 |
| Прибыль от продаж (прибыль до выплаты налогов и процентов) | -1700 | 51100 |
| Чистая прибыль до уплаты налогов | -1700 | 51100 |
| Налог на прибыль (24 %) | -408 | 12264 |
| Чистая прибыль | 473 | 588 |

*Условия допущения*

ОАО «Биотуалет-плюс» занимается предоставлением услуг перевозных туалетов. Указанный вид деятельности является рентабельным, о чем свидетельствует анализ рынка.

В расчетах используется налог на прибыль (24 %), помимо которого уплачивается обязательно отчисления в пенсионный фонд (20 %). Данные налоги входят в состав постоянных затрат.

ФАКТОРЫ РИСКА

При анализе рисков было выявлено, что на эффективность работы влияют множество факторов. Все основные риски перечислены в таблице 10 ниже.

Таблица 10. Возможные риски

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Возможные риски | Влияние на ожидаемую прибыль | Меры по снижению влияния риска |
| 1.Экономические риски связаны с неплатежеспособностью потребителя, неустойчивостью спроса, снижения цен конкурентами. | Уменьшение дохода | Постоянная работа с клиентами, совершенствование товара, гибкая ценовая политика, повышение качественных параметров продукции |
| 2. Изменение потребностей потребителей в отношение перевозных туалетов, возможность предпочтения качественных стационарных туалетов. | Снижение доходности | Предоставление дополнительных услуг, связанных с использованием биотуалетов. |
| 3.Производственный риски | Снижение доходности | Четкое календарное планирование работ, лучшая организация проводимых работ |
| 4.Финансовый риск | Снижение дохода | Основная мера по снижению риска заключается в разработке инвестиционно-финансовой стратегии, целью которой является попадание в зону прибыльного функционирования. |

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННОЙ ЛИТЕРАТУРЫ

1. Аведян Л.Й. Економіка: Навч. посібник / Харківський національний економічний ун-т. — Х. : ХНЕУ, 2005. — 220 с.
2. Аникеев С.А. Методика разработки плана маркетинга.- М.: Форум, 2004
3. Бизнес-план. Зарубежный и отечественный опыт. Новая практика разработки и документации. Чебоксары, 2004
4. Бизнес-план. Методические материалы / под ред. Р.Г. Малиновского.- М.: Финансы и статистика, 2004
5. Буров В.П. и др. Бизнес-план. Методика составления.- М.: ЦИПКК АП, 2004
6. Горемыкин В.А.. Бугулов Э.В., Богомолов А.Ю. Планирование на предприятии. Учебники – М.: Филинъ, 2004
7. Грибалев Н.П., Игнатьева И.П. Бизнес-план. Практическое руководство по составлению.- СПБ: Белл., 2004
8. Инвестиционное проектирование / науч. ред. Шумилин С.С.-М.: Финстатинформ, 2004
9. Липсиц И.В. Бизнес-план и как его составить: руководство по экономическому обоснованию.- М.: Россия Молодая, 2004
10. Примак Тетяна Олександрівна. Економіка підприємств: Навч. посібник / Міжрегіональна академія управління персоналом. — К., 2004. — 107с.
11. Стоянова Е.С. Финансы маркетинга.- М.: Перспектива, 2004
12. Финансовое планирование / под ред. Поукока М.А., Тейлора А.Х. – М.: Инфра- М, 2004
13. Чернов В.П., Эйснер Ю.Н. Бизнес-план: рабочая книга.- СПБ, ЭНС, 2004
14. Черевко Георгій Владиславович, Горбонос Федір Володимирович, Іваницька Галина Богданівна, Павленчик Наталія Федорівна. Економіка підприємств: Навч. посіб. для студ. вищих навч. закл., які навчаються за освітньо-проф. прогр. бакалавра за напрямом Економіка і підприємництво / Георгій Владиславович Черевко (заг.ред.). — Л. : Апріорі, 2004. — 382с
15. Крикун К.В. Ринкова економіка підприємств будіндустрії: В запитаннях і відповідях:Навч. посіб. для студ. вищих навч. закл. / Київський національний ун-т будівництва і архітектури. — К. : КНУБА, 2004. — 207с
16. Стандарты TACIS по разработке бизнес-плана / http://www.bplanning.ru/index.php?option=com\_content&task=view&id=13&Itemid=23