Бизнес-план

"Открытие прачечной"

Автор проекта

ООО "Снежинка"

Содержание

1. История развития компании

2. Краткое состояние рынка

3. Общее описание предприятия

Описание продукции и услуг

3. Маркетинг-план

4. Производственный план

Выбор оборудования. Технологический процесс работы прачечной

Факторы, определяющие выбор технологических параметров оборудования

Поставщики оборудования и принадлежностей

Выбор помещения

Персонал

Сырье и материалы

5. Финансовый план

Экономическая эффективность проекта

Налогообложение

Социальная и бюджетная эффективность проекта

Приложения

Резюме

Наименование проекта: "Открытие предприятия по оказанию услуг прачечной".

Инициатор проекта: Общество с ограниченно ответственностью "Снежинка".

Местонахождение проекта: 432049 г. Ульяновск, ул. Азовская, 64

Дата начала реализации: 01 января 2011 года.

Срок проекта: 36 месяцев.

Суть проекта: приобретение промышленного оборудования для прачечной, которое позволит предложить населению и корпоративным клиентам самый полный спектр услуг прачечной высокого качества.

# 1. История развития компании

ООО "Снежинка" вновь созданное предприятие. Компания основана в августе 2010 года, но несмотря на это, ООО "Снежинка" уже заключила предварительные договоры на аренду производственных площадей (с 1 ноября 2010 года в арендуемых помещениях начнутся ремонтные работы), а также предварительные договоренности с представительством компании "Miele" на покупку необходимого производственного оборудования и сырья. Поиск персонала, удовлетворяющего высоким требованиям данного проекта, начнется с 1 декабря 2010 года.

# 2. Краткое состояние рынка

В первую очередь стоит отметить, что прачечные бывают двух видов: предприятия самообслуживания для физических лиц и прачечные, специализирующиеся на работе с юридическими лицами. Наш проект больше рассчитан на удовлетворение потребностей юридических лиц, но тем не менее, мы предполагаем, что доля заказов частных клиентов достигнет 30% от общего объема предоставляемых услуг.

Рынок прачечных услуг в г. Ульяновске находится на стадии своего развития и еще не насыщен. К тому же, на рынке города появляется все больше потенциальных корпоративных клиентов. Этому способствует строительство новых гостиниц, медицинских клиник, фитнес-клубов, а также развитие ресторанного бизнеса.

В роли заказчиков выступают представители сегмента HоReCa (отели, рестораны, кафе), а также турбазы, бани, сауны, медицинские центры. Спектр услуг включает в себя стирку, стирку с ароматизаторами, отбеливание, выведение пятен, глажение. Также стоит отметить, что основные клиенты прачечных делятся на две категории. К первой относятся рестораны, кафе, гостиницы, частые поликлиники, и они требуют качественной стирки. А вторая категория - учебные заведения, больницы, общежития - уделяет большее внимание цене на услугу.

Как упоминалось выше, данный проект рассчитан на спрос не только корпоративных заказчиков, но и на удовлетворение потребностей населения, поскольку сегмент прачечных для частных клиентов в городе практически не освоен.

Быть конкурентоспособными нам помогут высокое качество услуг, оптимальные цены, высокий уровень обслуживания, широкий спектр предлагаемых услуг, оперативный срок исполнения заказа, удобные расположения пунктов приема белья.

прачечная проект маркетинговый финансовый

Исторически сложилось так, что люди стирают одежду в домашних условиях, но с увеличением ритма жизни современного человека, на стирку одежды часто не хватает времени. К тому же стирка в домашних условиях на автоматической машинке - это затраты воды, энергии, стирального порошка и кондиционера, а в результате получается примерно та же стоимость, что и расценки профессиональной прачечной.

Стоит отметить, что в настоящее время активно развиваются предприятия химической чистки небольшого и среднего масштаба, имеющие большое число пунктов приема белья в различных точка города. Мы также планируем открыть пункты приема белья для большего удобства наших клиентов.

Первоначальное финансирование проекта осуществляется за счет привлечения собственных средств и использования средств из бюджета г. Ульяновска в виде субсидии в рамках "Целевой программы развития субъектов малого и среднего предпринимательства в муниципальном образовании "Город Ульяновск" на 2009-2012 годы". Инвестиционная стоимость проекта **1 661 800 рублей**.

Средства планируется направить на:

покупку оборудования для прачечной,

ремонт помещения, подбор персонала, приобретение вспомогательного оборудования, офисной мебели, оргтехники, спецодежды, моющих средств.

Затрат на строительство помещений не предусматривается, так как помещение для реализации проекта арендованное.

Оборудование приобретается на условиях лизинга, при этом сумма авансового платежа по договору лизинга оплачивается за счет полученной субсидии в размере 925 204 рубля. Лизинговые платежи выплачиваются в течение трех лет из собственных средств, полученных в результате деятельности предприятия.

**Социальная и бюджетная эффективность проекта заключается в:**

1. **Удовлетворение постоянно возрастающего спроса населения на бытовые услуги.**

Спрос на бытовые услуги, по мере насыщения рынка товарами и усложнения производства, неуклонно возрастает. И наш проект - современное, технически оснащенное предприятие прачечного обслуживания, будет способствовать удовлетворению быстро растущего спроса на прачечные услуги, как со стороны корпоративных клиентов (юридических лиц), так и удовлетворению возрастающего спроса населения на прачечные услуги.

Отметим, что вместе с повышением уровня жизни, возрастают и требования, предъявляемые к качеству бытовых услуг, в том числе и прачечных услуг. Использование нашим предприятием самых современных и передовых технических решений, а также оснащенность оборудованием от фирмы "Miele" - одной из лидирующих и признанных компаний в сфере производства профессионального оборудования для прачечных, позволит нам оказывать эффективные и надежные услуги, как корпоративным клиентам, так и населению города Ульяновска. Качество наших услуг позволит удовлетворить возросшие требования клиентов, а выгодные условия сотрудничества будут способствовать созданию лояльности уже существующих клиентов, а также привлечению новых.

1. **Увеличение налоговых отчислений во все уровни бюджетной системы Российской Федерации.**

Отрасль - оказание бытовых услуг - формирует пятую часть валового регионального продукта, обеспечивает рабочими местами тысячи граждан и является одной из основных бюджетообразующих отраслей. Оказание качественных услуг с использованием нового высокотехнологичного оборудования сопровождается ростом оборота, увеличением имущества предприятия, вовлеченного в процесс производства, созданием новых рабочих мест. Все это непосредственным образом влияет на увеличение отчислений в консолидированный бюджет города.

*Бюджетная эффективность проекта*, рассчитанная как отношение разницы между дополнительными доходами и расходами консолидированного бюджета города, возникающих в результате реализации инвестиционного проекта к сумме субсидии, составляет **0,62.** Сумма налоговых отчислений компании в консолидированный бюджет г. Ульяновска за весь период реализации проекта составит **1 501 332 рублей**.

В декабре 2012 года (на 24 месяце с начала проекта) поступления в бюджетную систему сравняются с суммой предоставляемой субсидии.

1. **Создание новых рабочих мест.**

В результате реализации проекта на предприятии создано **10** новых рабочих мест. Планируется ежегодная индексация заработной платы сотрудников в соответствии с уровнем инфляции.

*Социальная эффективность проекта*, рассчитанная как отношение среднегодового фонда оплаты труда от вновь создаваемых рабочих мест к сумме предоставляемой субсидии, составляет **1,14**.

1. **Экономическая эффективность проекта.**

Размер субсидии составляет **925 204 рубля.**

|  |  |
| --- | --- |
| Показатель | Значение |
| Ставка дисконтирования | **9,9%** |
| Период окупаемости, мес. | **20** |
| Дисконтированный период окупаемости - DPB, мес. | **22** |
| Чистый приведенный доход - NPV, руб. | **1 287 960** |
| Индекс прибыльности - PI | **1,78** |
| Внутренняя норма рентабельности - IRR, % | **49,02%** |
| Модифицированная внутренняя норма доходности (MIRR), % | **27,56%** |

Период расчета интегральных показателей - 36 месяцев. При ставке дисконтирования 9,9% (уровень инфляции 2009г. на бытовые услуги) период окупаемости инвестиций данного проекта 22 месяца. При этом рентабельность продаж в первый год оказания услуг составит **22%**, во второй год - **27%**, а в третий - **29%**. Таким образом, рентабельность нашего предприятия будет отвечать отраслевым стандартам рентабельности.

Мы ожидаем увеличения выручки от основной производственной деятельности на 10% в год. Планируемая выручка за первый год составляет **4 080 000** рублей, за второй - **4 470 000** рублей, а за третий - **4 800 000** рублей

Наша компания будет уплачивать налоги, как по упрощенной системе налогообложения (при оказании услуг юридическим лицам), так и ЕНВД (при оказании услуг населению).

Прогнозируемые налоговые поступления в бюджет от ООО "Снежинка" (за 36 месяцев) 1 501 332 рубля:

1. Налог при УСНО 15% - **365 400** рублей
2. ЕНВД - **26 748** рублей
3. Сумма уплаченных страховых взносов - **1 080 384** рублей
4. Прочие налоги (экология) - **28 800** рублей.

# 3. Общее описание предприятия

* + Организационно-правовая форма предприятия: Общество с ограниченной ответственностью "Снежинка"
  + Контактная информация: 432049 г. Ульяновск, ул. Азовская, 64. Телефон: 8-960-365-44-05
  + История развития предприятия: ООО "Снежинка" вновь созданное предприятие. Компания основана в августе 2010 года, но несмотря на это, ООО "Снежинка" уже заключила предварительные договоры на аренду производственных площадей (с 1 ноября 2010 года в арендуемых помещениях начнутся ремонтные работы), а также предварительные договоренности с представительством компании "Miele" на покупку необходимого производственного оборудования и сырья. Поиск персонала, удовлетворяющего высоким требованиям данного проекта, начнется с 1 декабря 2010 года.
  + Поскольку наш проект - вновь созданное предприятие и производственная деятельность начнется с 1 января 2011 года, то пока единственным ответственным за реализацию проекта лицом является директор предприятия. Директор: Аношкина Жанна Львовна, 1967 года рождения, образование УЛГТУ специальность инженер системотехник, с 2000 по 2010 год работала в должности директора и заместителя директора продовольственного магазина.
  + С 1 сентября 2010 года ООО "Снежинка" начнет процедуру получения необходимой разрешительной документации.

Также на сегодняшний день ООО "Снежинка" имеет ряд предварительных договоров, а именно: предварительный договор на аренду производственных и офисных помещений общей площадью 166м2, в которых с 1 ноября начнутся ремонтные работы; предварительный договор с компанией Miele на приобретение необходимого профессионального прачечного оборудования; предварительный договор с компанией "Эколаб" на приобретение необходимого сырья и моющих средств. В период с 1 по 10 декабря планируется приобретение офисной мебели и оргтехники, спецодежды, вспомогательного оборудования и моющих средств; до 30 декабря планируется произвести монтаж и пусконаладочные работы приобретенного прачечного оборудования.

* Как уже указывалось выше, ООО "Снежинка" заключила предварительный договор аренды на 11 месяцев с последующей возможностью заключения долгосрочного договора аренды производственных и офисных помещений. Договор аренды вступает в силу с 1 ноября 2010 года. В совокупности наша компания арендует 166м2, из которых 150м2 - производственные помещения, а 16м2 - офисное помещение. По предварительному договору аренды, стоимость 1 квадратного метра в производственном помещении составляет 180 рублей в месяц, а стоимость 1 квадратного метра в офисном помещении - 300 рублей в месяц.
* Численность занятых в настоящее время (штатное расписание): как уже было указано выше, на данный момент персонал нашей компании состоит только из директора. Подбор и наем персонала будет проходить с 1 по 30 ноября 2010 года. На подбор и наем персонала ООО "Снежинка" потребуется 10 000 руб. В таблице 1 представлены данные о занятых на предприятии в настоящее время, а в таблице 2 представлены данные о персонале, который планируется нанять в ноябре 2010 года.

Таблица 1. Персонал по состоянию на август 2010 года.

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Должность | Кол-во | Оплата в месяц (руб.) |
| Директор | 1 | 12 000 |

Таблица 2. Персонал, который будет трудоустроен в ноябре 2010 года.

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Должность | Кол-во | Оплата в месяц (руб.) |
| Бухгалтер-кассир | 1 | 8 900 |
| Уборщица | 1 | 5 700 |
| Гладильщица | 2 | 7 600 |
| Приемщица | 1 | 7 000 |
| Рабочие 1 смены | 2 | 7 800 |
| Рабочие 2 смены | 2 | 7 800 |
| Итого: | 10 | 68 000 |

* По разработанному плану следует отметить, что ООО "Снежинка" не имеет каких-либо критических препятствий для реализации поставленного бизнес проекта. Это объясняется тем, что у нашего предприятия уже заключены предварительные договоры аренды, закупки необходимого оборудования и сырья, заключены предварительные договоренности с лизинговой компанией, которая смогла предоставить приемлемые для нашей компании условия лизинга, а также запланирован поиск и найм персонала.
* В компании ООО "Снежинка" отсутствуют какие-либо ограничения для производственной деятельности, в том числе: процедура ликвидации, процедура банкротства, приостановление деятельности по КоАП РФ.
* ООО "Снежинка" не имеет текущих количественных показателей деятельности, поскольку является вновь созданным предприятием, однако запланирован оборот от оказания услуг прачечной на предстоящих 36 месяцев работы, начиная с 1 января 2011 года, которые предоставлены в таблице 3.

Таблица 3. Планируемый оборот от оказания услуг

|  |  |
| --- | --- |
| Период | Оборот, руб. |
| 01.01.2011г. - 31.12.2011г. | 4 080 000 |
| 01.01.2012г. - 31.12.2012г. | 4 470 000 |
| 01.01.2013г. - 31.12.2013г. | 4 800 000 |

# Описание продукции и услуг

Наша компания предложит потенциальным покупателям прачечные услуги высокого качества, в том числе, услуги глажения, услуги выведения пятен и стирки с ароматизаторами. Мы считаем, что услуги прачечной будут востребованы потребителями, поскольку в период кризиса для наших потенциальных клиентов (сегмент HoReCa) будет экономичнее воспользоваться услугами прачечной с профессиональным оборудованием мирового имени, чем покупать стиральные машинки для самостоятельной стирки. Это объясняется тем, что в период кризиса, товары длительного пользования (durable goods) показывают очень большое падение продаж.

Прачечная "Снежинка" будет удовлетворять потребности клиентов в прачечном обслуживании. Но следует отметить, что в принципе потребитель покупает не услугу, а решение своих проблем. И для нашей компании, как для сервисного предприятия, будет крайне важно то, насколько точно мы сможем уловить запросы потребителей и насколько грамотно мы сможем оценить ситуацию на рынке данных услуг в городе Ульяновск.

Уникальность нашего продукта состоит в том, что на рынке прачечных услуг Ульяновск нет компаний, которые осуществляют стирку и глажение при помощи современного профессионального оборудование фирмы "Miele". Как правило, все наши потенциальные конкуренты работают на старом оборудовании, которое не может позволить достижение столь высокого качества услуги и является менее экономичным в сравнении с современным профессиональным оборудованием. К тому же, применяя современные машины и сырье, мы сможем производить более бережную и деликатную стирку белья.

Предлагаемую услугу можно использовать в сегменте HoReCa (отели, рестораны, кафе). Оборудование, которое будет установлено в прачечной "Снежинка", сможет удовлетворить спрос как небольших гостиниц ("Барселона", "Волга"), так и крупных (учитываем строительство отеля "Hilton").

# 3. Маркетинг-план

На рынке бытовых услуг, в сегменте прачечные города Ульяновска работают три предприятия: "Белоснежка", "Новость", "РУССКИЕ БАНИ БАННО-ПРАЧЕЧНОЕ ХОЗЯЙСТВО УМУП".

Прачечная "Белоснежка" располагается по адресу: Ульяновск, Пензенский б-р, 22 Обслуживает прачечная юридических и физических лиц. Оказывает услуги по стирке, глажке белья, выведению пятен.

Прачечная "Новость" располагается по адресу: Ульяновск г., Московское шоссе, д.96.

Обслуживает юридические лица и работает только с крупными заказами

Прачечная "РУССКИЕ БАНИ БАННО-ПРАЧЕЧНОЕ ХОЗЯЙСТВО УМУП" располагается по адресу: Ульяновск, Пушкинская ул., д.10

Обслуживает только юридические лица.

Население нашего города 623,1 тыс. человек. В городе протекают две реки Волга и Свияга, которые делят территорию на четыре района, соответственно: Ленинский (центральный район), Заволжский, Засвияжский и Железнодорожный. Самыми густонаселенными районами являются Засвияжский и Заволжский. В последние годы, с приходом нового энергичного Губернатора город получил новый импульс к развитию. Благосостояние населения начало динамично повышаться, платежеспособный спрос расти (до 2005 года наш регион относился к группе депрессивных территорий с низкой экономической активностью).

Итак, на рынке работают три конкурента:

Прачечная ОАО " Новость " находится в Засвияжском районе города, расположена достаточно удобно. Но обслуживает только юридических лиц, не имеет приемных пунктов. Акции предприятия принадлежат 100 % Комитету по управлению городским имуществом. Создано в 1969 году. Приватизировано в 2005 году. Оборудование прачечной находится в эксплуатации приблизительно 25 лет, т.е. уже физически устарело. В 2009 году выставлялась на продажу, не продалась.

Прачечная "Белоснежка" находится в Заволжском районе города, открыта в 2001г. Располагается также достаточно удобно, оснащена современным оборудованием. Но имеются свои минусы: cрок обработки белья: 5 суток - индивидуальная стирка, 10 суток - обслуживание юридических лиц. Существует система наценок за срочность исполнения заказа: 8 ч - 100 %, менее суток - 50%, более суток - 30%. Работает с физическими лицами, но цены установлены по максимальным расценкам, нет гибких скидок потребителям.

УМУП "РУССКИЕ БАНИ БАННО-ПРАЧЕЧНОЕ ХОЗЯЙСТВО " находится в Железнодорожном районе города. Район не достаточно густонаселенный. Оборудование находится в эксплуатации приблизительно 30 лет. Инвестиций на обновление оборудования не выделяется. Акции предприятия принадлежат 100 % Комитету по управлению городским имуществом.

Главными факторами конкуренции на рынке прачечных услуг являются: стоимость услуг, качество стирки, ассортимент обрабатываемых изделий, широта спектра услуг, сроки выполнения заказа.

Основной проблемой существующих предприятий-прачечных является моральный и физический износ производственного оборудования и узкий спектр предлагаемых услуг.

Результаты проведенных в Ульяновске опросов показывают, что жители города готовы пользоваться услугами прачечных. Можно смело прогнозировать оборот 300 000 руб. в месяц. Наблюдается рост рынка ежегодно более чем на 10%. В настоящее время потенциальные потребители не могут полностью удовлетворить свои потребности в области бытовых услуг. Это связано с различными факторами. О намерениях различных групп населения чаще пользоваться услугами предприятий бытового обслуживания (в т. ч. прачечных) свидетельствуют результаты опроса. Более половины граждан с высокими доходами считают, что для них главной причиной редкого обращения к услугам организаций бытового обслуживания является низкое качество обслуживания. Этот же аргумент сильно выражен и у потребителей со средними доходами. Классическим подходом является соотношение цена/ качество. Качество напрямую связано с оборудованием. Новейшее оборудование и не высокая цена неоспоримо влияет на спрос данной услуги.

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| |  |  |  |  |  | | --- | --- | --- | --- | --- | |  | Приоритеты индивидуальных клиентов в отношении предоставляемых услуг | | | | |  |  | Уровень дохода населения на 1 члена семьи в месяц | | | |  |  | | № п/п | Желаемые условия предоставления услуг | до 10 000 руб. | от 10 001 до 25 000 руб. | более 25 000 руб. | | 1 | Более низкие цены | 64,3 | 58 | 10,8 | | 2 | Более короткие сроки | 8,6 | 10 | 21,6 | | 3 | Выше качество услуг | 6,3 | 30,5 | 51,4 | | 4 | Расположение предприятий в микрорайоне проживания | 7,1 | 4,8 | 2,7 | |

К целевой группе индивидуальных потребителей услуг прачечных относятся граждане с доходами более 25 000 руб. в месяц. Их доля в общей численности населения города оценивается в 40 - 42%. С учетом семей, пользующихся автоматическими стиральными машинами, и других факторов, число потенциальных потребителей услуг прачечных составит по Ульяновску порядка 20% от общего числа возможного потенциала. Основным требованием платежеспособной группы потребителей к предприятиям-прачечным является качество предоставляемых услуг, а также короткие сроки их выполнения.

**Основными потребителями услуг прачечных (в Ульяновске 65-75% их объема) являются организации.** Строительство новых гостиниц, медицинских клиник, фитнес-клубов, а также развитие ресторанного бизнесаспособствуетпоявлению большего числа потенциальных корпоративных клиентов. В роли заказчиков отели, рестораны, кафе, а также турбазы, бани, сауны, медицинские центры. Также стоит отметить, что основные клиенты прачечных делятся на две категории. К первой относятся рестораны, кафе, гостиницы, частые поликлиники, и они требуют качественной стирки. А вторая категория - учебные заведения, больницы, общежития - уделяет большее внимание цене на услугу.

Рынок прачечных услуг в г. Ульяновске находится на стадии своего развития и еще не насыщен. Таким образом, есть возможность создать конкурентоспособное предприятие, основными конкурентными преимуществами которого будут:

использование самого современного технологического оборудования;

расширенный ассортимент услуг прачечной (стираем все);

профессиональное знание сотрудниками особенностей химического процесса;

возможность работы по крупным заказам (от кафе, гостиниц и т.д.);

высокий уровень обслуживания клиентов;

высокое качество упаковки готового заказа.

С целью привлечения клиентов и увеличения объемов оказания услуг намечен комплекс маркетинговых мероприятий. Это и разработка брэнда, логотипа, флайеров, визиток.

В перспективе открыть три приемных пункта прачечной, разместив их в самых удобных для клиентов местах, разных районов города так, чтобы охватить весь город. Так как здание удалено от центральной части города это создаст необходимые удобства и дополнительные условия привлечения потенциальных клиентов. Такой сети пунктов нет у других конкурирующих организаций. Разместить все эти пункты необходимо в наиболее крупных торговых центрах соответствующих районов города. И организовать доставку по всем районам города.

Целесообразно будет ввести в действие дисконтную систему (систему скидок), как часть комплекса мероприятий по повышению уровня конкурентоспособности нашей прачечной. Например:

Карта главного чистюли прачечной "Снежинка" - 10 %;

Скидка 50% на детский ассортимент (до 36 размера);

Скидка 30% ветеранам и участникам войны и прочее.

Проводить всевозможные акции, например:

" Новогодняя " - 10%;

" Летом - зимнее теплее на 15% ";

" Чистый офис " (при чистке костюма - галстук или жилет бесплатно).

# 4. Производственный план

# Выбор оборудования. Технологический процесс работы прачечной

Прачечная осуществляет три стадии технологического процесса обработки белья: стирка, сушка, глажение. Для всех трех стадий нужно приобрести различные виды оборудования. При осуществлении процесса стирки различают два вида белья, - это прямое белье и сорочка. К прямому белью относят постельное белье, полотенце, скатерти и нижнее белье. К сорочкам относят сорочки и блузки. Если при выборе оборудования для стирки и сушки не важно, какой вид белья загружается в машину, то при глажении это основной момент, на который нужно обращать внимание. Это различие выражается в специальных видах оборудования. Для прямого белья используется гладильный каландр или каток. Для глажения сорочек используются три способа обработки - глажение прессом, на манекене и на специализированном столе. Организация технологического процесса прачечной строится на максимальной загруженности оборудования, которая разделяется на производственные циклы. Один производственный цикл - это время, в течение которого будет обработано белье. Прачечная будет работать в две смены, что позволит в день осуществлять 7 циклов в смену, или 14 циклов в две смены.

# Факторы, определяющие выбор технологических параметров оборудования

На выбор оборудования будут влиять различные факторы - его цена, качество, срок службы, условия работы с поставщиками, удобство в обращении и многое другое. Тем не менее, начать выбор лучше всего с уточнения базовых технологических параметров оборудования. Таких параметров два: производительность оборудования, объем загрузки единицы оборудования.

На рынке оборудования для прачечных представлен широкий ассортимент современных стиральных, сушильных и гладильных машин. Современное оборудование влияет на производительность труда, позволяет осуществлять качественную стирку, сушку и глажу белья в больших объемах за короткий промежуток времени. Правильное определение объема выполняемых услуг будет влиять на загрузку оборудования, которое при эффективном использовании должно работать в две смены. В связи с тем, что процессы стирки, сушки и глажения взаимосвязаны, необходимо подбирать оборудование с одинаковой производительностью. То есть за один час должно стираться, сушиться и гладиться одинаковое количество белья.

Исходными данными для выбора технологических параметров оборудования для прачечной для нас будут результаты, полученные в ходе проведения маркетингового исследования: объем оказываемых услуг (в нашем случае это около 8,5 тонн белья в месяц). Основные потребители услуг (предполагается, что объем услуг для физических лиц будет составлять 30 процентов, а для юридических - 70 процентов). Услуги для физических лиц будут носить индивидуальный характер, поэтому для них необходимо подобрать стирально-сушильные машины с относительно небольшой загрузкой. Как правило, такой объем не превышает 6 кг, что позволяет гарантировать населению индивидуальность стирки. В результате опроса юридических лиц, проявивших заинтересованность в услугах прачечной, выяснилось, что они будут поставлять для стирки несколько большие объемы белья (порядка 10 кг). Таким образом, для оказания услуг физическим и юридическим лицам необходимо выбирать оборудование с максимальной загрузкой 6 и 10 кг.

На выбор оборудования для глажения будет влиять объем прямого белья и сорочек. Ожидается, что в месяц прачечная будет осуществлять глажу прямого белья в объеме 7360 кг. и 3110 штук сорочек. Приблизительно вес сорочек равен 0,35 кг, соответственно предполагается погладить в месяц 8 448 кг. белья.

Для того чтобы определить, какое количество стиральных машин нам потребуется для осуществления процесса стирки, сначала определим, какое количество белья потребуется выстирать за один цикл. Этот показатель нам также понадобится при выборе оборудования для сушки и глажения. Зная, что в месяце 25 рабочих дней, за день осуществляется 7 циклов, проведем несложные арифметические действия: 8448 кг белья в месяц/25дней/7циклов/2смены. = 24 кг. белья за 1 цикл.

Мы знаем, что 30% объема составляют физические лица, за цикл это 7,2 кг белья и 70% это юридические лица, за цикл это 16,8 кг. белья. Теперь перейдем к расчету количества стиральных машин: 7,2/6 =1,2 машины.16,8 /10 = 1,7 машины. Из расчетов видно, что стиральные машины с максимальной загрузкой 10 кг будут недогружены. Целесообразнее будет взять одну машину с максимальной загрузкой 10 кг и одну машину с максимальной загрузкой 6 кг. И две стирально-сушильных машины для индивидуальной стирки. Из расчетов видно, что только одна машина будет загружена полностью, а вторая будет загружена на 10%. Но 30% объема для физических лиц цифра плановая, в перспективе видится, что доля физ. лиц будет расти.

Т.е. по стиральным машинам мы предварительно получили, что для осуществления процесса стирки нам нужно две стирально-сушильных машины с максимальной загрузкой 6 кг и 2 стиральных машины с максимальной загрузкой 10 кг и 6 кг.

Теперь определим, какое оборудование нам необходимо для осуществления сушки. Процесс стирки производят 2 машины, то есть после стирки необходимо высушить 2 пачки белья. Производительность сушильных машин позволяет сушить за 30 минут 1 партию загружаемого белья. То есть за час будет высушено 2 партии белья. Для сушки 2 пачек нам понадобиться 1 машина с производительностью 10 кг.

Для глажения белья необходима гладильная машина с длиной гладильного вала как минимум 1,4 м.

В результате анализа коммерческих предложений от поставщиков оборудования, предполагаемых объемов предоставляемых нами услуг по стирке белья, возможность увеличения объемов (на выбранном оборудовании - 10 %) принято решение о приобретении следующего оборудования:

1. стиральная машина Miele PW 6101 (1 шт) - максимальная загрузка 10кг;
2. дополнительное оборудование для машины PW 6101:

* MF 01-10
* DOS-P2 (6 шт)
* DOS-G2 (2 шт)
* DOS-S (2 шт);

1. сушильная машина Miele PT 8257 (1 шт) - максимальная загрузка 10кг;
2. стиральная машина Miele PW 6065 (1 шт) - максимальная загрузка 6кг;
3. стирально-сушильная машина Miele WT 2780 WPM (2 шт) - максимальная загрузка 6кг;
4. гладильная машина Miele HM 21-140 (1 шт) - длина вала 1,4м.

# Поставщики оборудования и принадлежностей

Выбор компании - поставщика оборудования основывался на том, что она обеспечивает весь комплекс услуг по поставке оборудования: поставку оборудования, доставку в требуемое место, монтаж и пусконаладочные работы, гарантийное и пост гарантийное техническое обслуживание, обучение и переподготовку специалистов, а также разработку индивидуальной конфигурации оборудования, проекта расстановки, консультации по экономическому планированию и управлению, по работе с рынком и потребителем. В качестве поставщика технологического оборудования прачечной выбрана компания ООО "МИЛЕ СНГ". Компания "МИЛЕ СНГ" предлагает своим клиентам организацию бизнеса химчисток-прачечных. Комплекс предлагаемых услуг ориентирован на любые формы организации: от мини-цехов до полнопрофильных фабрик.

Почему " МИЛЕ ":

1. Профессиональный ресурс работы:

возможность безостановочной эксплуатации до 24 часов в сутки;

возможность стирки и сушки объемных вещей;

высокая скорость выполнения программы (менее часа).

2. Внешние вид:

уникальное исполнение в нержавеющей стали;

прозрачный люк;

hi-tech desiqn.

3. Управление на русском языке

4. Собственная сервисная служба

5. Широкая возможность подключения

6. Возможность установки как в ряд, так и в колону.

7. Бережный уход:

деликатность;

уникальный барабан в стиральных и сушильных машинах обеспечивает максимально бережный уход;

чувствительная система сушки с электронным измерением влажности;

эффективный отжим (плавность хода даже при высокой скорости отжима).

# Выбор помещения

После того как выбрано оборудование, нужно подумать о помещении. Выбор подходящего помещения является главным моментом начала собственного дела и одной из острейших проблем для частного бизнеса. Все выбранное оборудование для прачечной является профессиональным оборудованием, которое работает от 3-х фазной сети 380 вольт, что практически исключает возможность использования их в жилых домах. Поэтому выбрано помещение в отдельно стоящем здании. Здание расположено на ул. Азовской Засвияжского района г. Ульяновска. Численность населения района 224 тыс. человек. Район считается самым индустриальным и густонаселенным. Имеются больницы, медицинские центры, кафе, рестораны, гостиницы. Месторасположение выбрано для данного вида бизнеса очень удачно. По функциональному назначению помещение должно быть разделено на три части. Первая часть - это производство, вторая - административно-бытовое помещение и третья часть - помещение для посетителей. Для размещения запланированного к закупке оборудования потребуется площадь в размере не менее 120 м2. На 16 м2 будет размещена административно-бытовая служба и 14 м2 будет отведено для приема посетителей. Прачечная будет размещена на 166 м2. Ежемесячный размер арендной платы будет составлять 31 800 рублей. Расположение помещений прачечных должно предусматривать непрерывность технологического процесса без пересечения и соприкосновения чистого и грязного белья. Входы для сдачи грязного белья и получения чистого белья должны быть раздельными Здания прачечных должны быть оборудованы водопроводом, канализацией, центральным отоплением и приточно-вытяжной вентиляцией. Данным условиям полностью отвечает выбранное нами помещение. Т.к. по Санитарным Правилам устройства, оборудования и содержания прачечных внутренние стены, перегородки, перекрытия в мокрых и влажных помещениях прачечных должны быть влагостойкими, допускающими легкую очистку и мытье горячей водой, то необходимо облицовать стены и перегородки плиткой либо окрасить масляной краской. Для выполнения данных требований в помещении для начала деятельности необходимо произвести ремонт. Найдена подрядная организация, составлена смета с учетом требований СЭС, пожарной инспекции, организаций энергоснабжения и водоканала. Планируется, что ремонтные работы, монтаж оборудования и пуско-наладочные работы будут проведены в течение двух месяцев. Ремонтные работы будут произведены на собственные средства предприятия. Стоимость ремонтных работ по смете 174 200 рублей.

# Персонал

Важную роль в успехе любого бизнеса играет профессиональная команда исполнителей проекта от управляющего до рабочего. Необходимо сформировать оптимальный штат сотрудников и четко определить обязанности каждого. Для организации мини-прачечной нужны квалифицированные специалисты, а также директор, бухгалтер, уборщица и приемщица заказов. Так как в состав оборудования входят импортные машины, предусмотрено обучение обслуживающего персонала работе на этом оборудовании. Подбор персонала планируется начать сразу после начала ремонтных работ. Персонал должен быть уже подобран к моменту пуско-наладочных работ, чтобы хватило времени на обучение. Весь персонал должен уметь работать на всех машинах. Это связано с тем, что рабочих, закрепленных за одним видом оборудования, не предусматривается. Процесс обучения технического персонала будет осуществлять фирма - поставщик оборудования, так как она заинтересована в правильной эксплуатации оборудования, это предусмотрено договором на покупку оборудования. Обучение персонала проводится по специальной программе, которая ориентируется на организацию грамотной работы на устанавливаемом оборудовании и с использованием применяемых технологий и моющих средств. Отрабатываются оптимальные технологии стирки, сушки и глажения белья, а также последовательность их действий. К работе в прачечной допускается персонал, обученный и подготовленный к процессу работы, ознакомленный с руководством по эксплуатации машин и прошедший медкомиссию. В настоящее время большое внимание уделяется обучению персонала по технике безопасности и пожарной безопасности, для чего необходимо в первую очередь провести обучение ответственного лица - директора по программам:

техника безопасности;

пожарная безопасность.

Затем разработать должностные инструкции, инструкции по технике безопасности и провести обучение персонала.

Штатное расписание

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Должность | Кол-во | Оплата в месяц (руб.) |
| Директор | 1 | 12 000 |
| Бухгалтер-кассир | 1 | 8 900 |
| Уборщица | 1 | 5 700 |
| Гладильщица | 2 | 7 600 |
| Приемщица | 1 | 7 000 |
| Рабочие 1 смены | 2 | 7 800 |
| Рабочие 2 смены | 2 | 7 800 |
| Итого: | 10 | 80 000 |

На подбор персонала потребуется 10 000 рублей. Запланировано ежегодное повышение оплаты труда на 10%.

# Сырье и материалы

Прачечное производство имеет ряд технологических особенностей, которые проявляются в специфике энергопотребления и водоснабжения, наличии отходов производственной деятельности, и т.д. При оказании "прачечных" услуг самые большие сырьевые расходы приходятся на водоснабжение и электроэнергию, которая расходуется непосредственно на сам процесс стирки, на сушку, процесс глажения и бытовое освещение. Процесс стирки не обходится без таких компонентов, как стиральный порошок, различного рода стиральные добавки (например, сода, отбеливатель), добавки для воды (умягчитель, гаситель пены и т.д.). По предварительным расчетам расходы на моющие средства будут составлять 15000 рублей в месяц.

Календарный план. Перечень основных этапов реализации проекта и потребность в финансовых ресурсах для их реализации:

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| № п. п. | Наименование этапа проекта | Дата начала | Дата окончания | Стоимость этапа |
| 1. | Получение необходимой разрешительной документации | 01.09.2010 | 30.09.2010 | 5 000 |
| 2. | Аренда производственного и офисного помещений совокупной площадью 166 м2 | 01.11.2010 | 31.12.2010 | 63 600 руб. (за ноябрь-декабрь 2010г. - месяцы, предшествующие запуску производства) |
| 3. | Косметический ремонт офисного и производственного помещений | 01.11.2010 | 30.11.2010 | 174 200 руб. |
| 4. | Приобретение офисной мебели, оборудование рабочих мест | 01.12.2010 | 10.12.2010 | 41 000 руб. |
| 5. | Приобретение оргтехники | 01.12.2010 | 10.12.2010 | 15 000 руб. |
| 6. | Приобретение спецодежды | 01.12.2010 | 10.12.2010 | 8 000 руб. |
| 7. | Приобретение моющих средств | 01.12.2010 | 15.12.2010 | 15 000 руб. |
| 8. | Приобретение вспомогательного оборудования | 01.12.2010 | 15.12.2010 | 324 796 руб. |
| 9. | Подбор и наем персонала | 01.11.2010 | 30.11.2010 | 10 000 руб. |
| 10. | Оплата труда персонала до запуска производства | 01.12.2010 | 31.12.2010 | 80 000 руб. |
| 11. | Приобретение оборудования (авансовый платеж по договору лизинга) | 20.12.2010 | 25.12.2010 | 925 204 руб. |
| 12. | Монтаж оборудования, пусконаладочные работы | 20.12.2010 | 30.12.2010 | Входит в стоимость оборудования |

Ориентировочная дата достижения полной производственной мощности - декабрь 2011года.

# 5. Финансовый план

Первоначальное финансирование проекта осуществляется за счет привлечения собственных средств и использования средств из бюджета г. Ульяновска в виде субсидии в рамках "Целевой программы развития субъектов малого и среднего предпринимательства в муниципальном образовании "Город Ульяновск" на 2009-2012 годы".

Инвестиционная стоимость проекта **1 661 800 рублей**.

Средства планируется направить на:

**покупку оборудования для прачечной.**

Стоимость оборудования для прачечной 1 888 171 руб. Оборудование приобретается на условиях лизинга, при этом сумма авансового платежа по договору лизинга оплачивается за счет полученной субсидии в размере 925 204 рубля. Лизинговые платежи выплачиваются в течение трех лет из собственных средств, полученных в результате деятельности предприятия, и не относятся к инвестиционным расходам.

**ремонт помещения, аренду помещения за 2 месяца, подбор персонала, приобретение вспомогательного оборудования, офисной мебели, оргтехники, спецодежды, моющих средств, оплату труда персонала.**

Финансирование этих расходов осуществляется за счет привлечения собственных средств, их общая стоимость 736 596 руб., в т. ч.:

|  |  |
| --- | --- |
| Вспомогательное оборудование | 324 796 |
| Разрешительная документация | 5 000 |
| Аренда помещения (за 2 мес.) | 63 600 |
| Косметический ремонт | 174 200 |
| Спецодежда работников | 8 000 |
| Орг. техника | 15 000 |
| Офисная мебель | 41 000 |
| Подбор и наем персонала | 10 000 |
| Оплата труда | 80 000 |
| Моющие средства для запуска производства | 15 000 |

Затрат на строительство помещений не предусматривается, так как помещение для реализации проекта арендованное.

Размер субсидии составляет **925 204 рубля.**

Период расчета интегральных показателей - 36 месяцев. При ставке дисконтирования 9,9% (уровень инфляции 2009г. на бытовые услуги) период окупаемости инвестиций данного проекта 22 месяца.

Важнейшим показателем эффективности проекта является чистый приведенный доход, характеризующий превышение суммарных денежных поступлений над суммарным затратами. Для признания проекта эффективным необходимо, чтобы чистый приведенный доход был положительным, в нашем случае он равен 1 287 960 рублей.

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Показатели |  | Месяц | Год |
| Период окупаемости, мес. |  | 20 |  |
| Дисконтированный период окупаемости - DPB, мес. |  | 22 |  |
| Чистый приведенный доход (NPV) = |  | 1 287 960 |  |
| Индекс доходности (PI) = |  | 1,78 |  |
| Внутренняя норма доходности (IRR) = |  | 4,09% | 49,02% |
| Модифицированная внутренняя норма доходности (MIRR) = | | 2,30% | 27,56% |
| Ставка дисконтирования = |  | 0,83% | 9,90% |

# Экономическая эффективность проекта

Мы ожидаем увеличения выручки от основной производственной деятельности на 10% в год. Планируемая выручка за первый год составляет **4 080 000** рублей, за второй - **4 470 000** рублей, а за третий - **4 800 000** рублей. Размер чистой прибыли за первый год - 885 000 рублей, за второй - 1 185 000 рублей, за третий - 1 410 000 рублей. Рентабельность по чистой прибыли в первый год оказания услуг составит 885 000 / 4 080 000\* 100 = **22%**, во второй год 1 185 000 / 4 470 000\* 100 = **27%**, а в третий 1 410 000 / 4 800 000\* 100 = **29%**. Таким образом, рентабельность нашего предприятия будет отвечать отраслевым стандартам рентабельности.

|  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Наименование статьи | Год 2011 | В % к Вр | Год 2012 | В % к Вр | Год 2013 | В % к Вр |
| Выручка (доходы), руб. | 4 080 000 | 100% | 4 470 000 | 100% | 4 800 000 | 100% |
| Расходы всего, в т. ч.: | 3 195 000 | 78% | 3 285 000 | 73% | 3 390 000 | 71% |
| Аренда помещения | 381 600 | 9% | 381 600 | 9% | 381 600 | 8% |
| Коммунальные услуги | 413 959 | 10% | 431 519 | 10% | 449 090 | 9% |
| Заработная плата | 960 000 | 24% | 1 056 000 | 24% | 1 161 600 | 24% |
| Отчисления в фонды | 326 400 | 8% | 359 040 | 8% | 394 944 | 8% |
| Лизинговые платежи | 634 400 | 16% | 544 400 | 12% | 465 000 | 10% |
| Услуги связи | 24 000 | 1% | 24 000 | 1% | 24 000 | 1% |
| Приобретение материалов (моющих средств) | 190 000 | 5% | 190 000 | 4% | 190 000 | 4% |
| Расходы на рекламу | 60 000 | 1% | 60 000 | 1% | 60 000 | 1% |
| Транспортные расходы | 36 000 | 1% | 36 000 | 1% | 36 000 | 1% |
| Услуги банка | 20 000 | 0% | 22 300 | 0% | 24 000 | 1% |
| Канц. товары | 12 000 | 0% | 12 000 | 0% | 12 000 | 0% |
| Охранно-пожарная сигнализация | 25 200 | 1% | 25 200 | 1% | 25 200 | 1% |
| Налоги | 111 441 | 3% | 142 941 | 3% | 166 566 | 3% |
| Чистая прибыль | 885 000 | 22% | 1 185 000 | 27% | 1 410 000 | 29% |

# Налогообложение

Наша компания будет уплачивать налоги, как по упрощенной системе налогообложения (при оказании услуг юридическим лицам), так и ЕНВД (при оказании услуг населению). Как уже упоминалось выше, доля обслуживания юридических лиц составляет 70%, т.е. доход от оказания услуг юридическим лицам составляет 70% от общего дохода. Разделить расходы по видам деятельности не представляется возможным, так как одни и те же работники заняты и в том и в другом виде деятельности. Поэтому расходы распределим пропорционально выручке - 70% на расходы от оказания услуг юридическим лицам и 30% на расходы от оказания услуг физическим лицам. Налог будем рассчитывать следующим образом:

(Д - Р) \* 0.15

где Д - доходы за период

Р - расходы за период

0.15 - ставка налога

Единый налог на вмененный доход, подлежащий уплате в бюджет за квартал, рассчитан следующим образом:

7500 \* 6 \* 1.295 \* 0.17 \* 3 \* 0.15

где 7500 руб. - базовая доходность для вида деятельности оказание бытовых услуг

6 - кол-во работников (кол-во работников 8 чел. делится на 2 + директор, главный бухгалтер)

1.295 - индекс-дефлятор

0.17 - корректирующий коэффициент К2, учитывающий особенности ведения предпринимательской деятельности по виду услуг и по месту осуществления деятельности

3 - число месяцев в квартале

0.15 - ставка налога

Какое количество работников будет оказывать услуги именно физическим лицам определить невозможно. Поэтому в расчет берем директора, гл. бухгалтера, а персонал (8 человек) делим пополам. Итого для расчета ЕНВД численность принимаем 6 человек.

Кроме того, сумма налога уменьшается на сумму уплаченных страховых взносов за период, но не более чем на 50%. Фактически сумма уплаченных страховых взносов за квартал будет составлять 51 459 руб., т.е. сумму исчисленного налога можно уменьшить на 50%.

7500\* 6\* 1.295\* 0.17\* 3\* 0.15 = 4 458 руб. /2 = 2 229 руб.

Страховые взносы рассчитываются как 34% от фонда оплаты труда.

Прогнозируемые налоговые поступления в бюджет от ООО "Снежинка" (за 36 месяцев) **1 501 332** рубля:

1. Налог при УСНО 15% - **365 400** рублей
2. ЕНВД - **26 748** рублей
3. Налог на загрязнение окружающей среды (экология) - **28 800** рублей
4. Сумма уплаченных страховых взносов - **1 080 384** рублей

В декабре 2012 года (на 24 месяце с начала проекта) поступления в бюджетную систему сравняются с суммой предоставляемой субсидии. Это видно из представленных расчетов: первый год реализации проекта

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Месяц, порядковый номер, название | 1 кв. 2011 | 2 кв. 2011 | 3 кв. 2011 | 4 кв. 2011 | Год 2011 |
| Выручка (доходы), руб. | 930 000 | 1 080 000 | 1 080 000 | 990 000 | 4 080 000 |
| Сумма налога (6%), руб. |  |  |  |  |  |
| Расходы, руб. | 750 000 | 840 000 | 840 000 | 765 000 | 3 195 000 |
| Прибыль (выручка-расходы), руб. | 180 000 | 240 000 | 240 000 | 225 000 | 885 000 |
| Рентабельность, % (прибыль/выручка) х100 | 19% | 22% | 22% | 23% | 22% |
| Сумма налога (15%), руб. | 18 900 | 25 200 | 25 200 | 23 625 | 92 925 |
| Сумма налога (общепринятая система), руб. |  |  |  |  |  |
| Сумма ЕНВД, руб. | 2 229 | 2 229 | 2 229 | 2 229 | 8 916 |
| Сумма ЕСНХ, руб. |  |  |  |  |  |
| Взносы в государственные внебюдж. фонды | 81 600 | 81 600 | 81 600 | 81 600 | 326 400 |
| Заработная плата, руб. | 240 000 | 240 000 | 240 000 | 240 000 | 960 000 |
| Прочие налоги (экология), руб. | 2 400 | 2 400 | 2 400 | 2 400 | 9 600 |
| Общая сумма налогов, руб. | 105 129 | 111 429 | 111 429 | 109 854 | 437 841 |
| Сумма налогов нарастающим итогом | 105 129 | 216 558 | 327 987 | 437 841 | 437 841 |

второй год реализации проекта

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Месяц, порядковый номер, название | 1 кв. 2012 | 2 кв. 2012 | 3 кв. 2012 | 4 кв. 2012 | Год 2012 |
| Выручка (доходы), руб. | 990 000 | 1 200 000 | 1 200 000 | 1 080 000 | 4 470 000 |
| Сумма налога (6%), руб. |  |  |  |  |  |
| Расходы, руб. | 765 000 | 870 000 | 870 000 | 780 000 | 3 285 000 |
| Прибыль (выручка-расходы), руб. | 225 000 | 330 000 | 330 000 | 300 000 | 1 185 000 |
| Рентабельность, % (прибыль/выручка) х100 | 23% | 28% | 28% | 28% | 27% |
| Сумма налога (15%), руб. | 23 625 | 34 650 | 34 650 | 31 500 | 124 425 |
| Сумма налога (общепринятая система), руб. |  |  |  |  |  |
| Сумма ЕНВД, руб. | 2 229 | 2 229 | 2 229 | 2 229 | 8 916 |
| Сумма ЕСНХ, руб. |  |  |  |  |  |
| Взносы в государственные внебюдж. фонды | 89 760 | 89 760 | 89 760 | 89 760 | 359 040 |
| Заработная плата, руб. | 264 000 | 264 000 | 264 000 | 264 000 | 1 056 000 |
| Прочие налоги (экология), руб. | 2 400 | 2 400 | 2 400 | 2 400 | 9 600 |
| Общая сумма налогов, руб. | 118 014 | 129 039 | 129 039 | 125 889 | 501 981 |
| Сумма налогов нарастающим итогом | 555 855 | 684 894 | 813 933 | **939 822** | 939 822 |

третий год реализации проекта:

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Месяц, порядковый номер, название | 1 кв. 2013 | 2 кв. 2013 | 3 кв. 2013 | 4 кв. 2013 | Год 2013 |
| Выручка (доходы), руб. | 1 080 000 | 1 260 000 | 1 260 000 | 1 200 000 | 4 800 000 |
| Сумма налога (6%), руб. |  |  |  |  |  |
| Расходы, руб. | 780 000 | 885 000 | 885 000 | 840 000 | 3 390 000 |
| Прибыль (выручка-расходы), руб. | 300 000 | 375 000 | 375 000 | 360 000 | 1 410 000 |
| Рентабельность, % (прибыль/выручка) х100 | 28% | 30% | 30% | 30% | 29% |
| Сумма налога (15%), руб. | 31 500 | 39 375 | 39 375 | 37 800 | 148 050 |
| Сумма налога (общепринятая система), руб. |  |  |  |  |  |
| Сумма ЕНВД, руб. | 2 229 | 2 229 | 2 229 | 2 229 | 8 916 |
| Сумма ЕСНХ, руб. |  |  |  |  |  |
| Взносы в государственные внебюдж. фонды | 98 736 | 98 736 | 98 736 | 98 736 | 394 944 |
| Заработная плата, руб. | 290 400 | 290 400 | 290 400 | 290 400 | 1 161 600 |
| Прочие налоги (НДФЛ, экология), руб. | 2 400 | 2 400 | 2 400 | 2 400 | 9 600 |
| Общая сумма налогов, руб. | 134 865 | 142 740 | 142 740 | 141 165 | 561 510 |
| Сумма налогов нарастающим итогом | 1 074 687 | 1 217 427 | 1 360 167 | 1 501 332 | 1 501 332 |

# Социальная и бюджетная эффективность проекта

1. Удовлетворение постоянно возрастающего спроса населения на бытовые услуги.

Спрос на бытовые услуги, по мере насыщения рынка товарами и усложнения производства, неуклонно возрастает. И наш проект - современное, технически оснащенное предприятие прачечного обслуживания, будет способствовать удовлетворению быстро растущего спроса на прачечные услуги, как со стороны корпоративных клиентов (юридических лиц), так и удовлетворению возрастающего спроса населения на прачечные услуги.

Отметим, что вместе с повышением уровня жизни, возрастают и требования, предъявляемые к качеству бытовых услуг, в том числе и прачечных услуг. Использование нашим предприятием самых современных и передовых технических решений, а также оснащенность оборудованием от фирмы "Miele" - одной из лидирующих и признанных компаний в сфере производства профессионального оборудования для прачечных, позволит нам оказывать эффективные и надежные услуги, как корпоративным клиентам, так и населению города Ульяновска. Качество наших услуг позволит удовлетворить возросшие требования клиентов, а выгодные условия сотрудничества будут способствовать созданию лояльности уже существующих клиентов, а также привлечению новых.

1. Увеличение налоговых отчислений во все уровни бюджетной системы Российской Федерации.

Отрасль - оказание бытовых услуг - формирует пятую часть валового регионального продукта, обеспечивает рабочими местами тысячи граждан и является одной из основных бюджетообразующих отраслей. Оказание качественных услуг с использованием нового высокотехнологичного оборудования сопровождается ростом оборота, увеличением имущества предприятия, вовлеченного в процесс производства, созданием новых рабочих мест. Все это непосредственным образом влияет на увеличение отчислений в консолидированный бюджет города.

*Бюджетная эффективность проекта*, рассчитанная как отношение разницы между дополнительными доходами и расходами консолидированного бюджета города, возникающих в результате реализации инвестиционного проекта к сумме субсидии, составляет **0,62.** Сумма налоговых отчислений компании в консолидированный бюджет г. Ульяновска за весь период реализации проекта составит **1 501 332 рублей**.

В декабре 2012 года (на 24 месяце с начала проекта) поступления в бюджетную систему сравняются с суммой предоставляемой субсидии.

1. Создание новых рабочих мест.

В результате реализации проекта на предприятии создано **10** новых рабочих мест. Планируется ежегодная индексация заработной платы сотрудников в соответствии с уровнем инфляции.

*Социальная эффективность проекта*, рассчитанная как отношение среднегодового фонда оплаты труда от вновь создаваемых рабочих мест к сумме предоставляемой субсидии, составляет **1,14**.

# Приложения

Приложение 1

СМЕТА РАСХОДОВ

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| № п/п | Наименование статьи расходов | Сумма субсидии, руб. | Собственные средства, руб. |
| 1 | Оборудование в лизинг (первоначальный взнос) | 925 204 |  |
| 2 | Вспомогательное оборудование |  | 324 796 |
| 3 | Разрешительная документация |  | 5 000 |
| 4 | Аренда помещения (за 2 мес.) |  | 63 600 |
| 5 | Косметический ремонт |  | 174 200 |
| 6 | Спецодежда работников |  | 8 000 |
| 7 | Орг. техника |  | 15 000 |
| 8 | Офисная мебель |  | 41 000 |
| 9 | Подбор и наем персонала |  | 10 000 |
| 10 | Оплата труда |  | 80 000 |
| 11 | Моющие средства |  | 15 000 |
| Итого | | 925 204 | 736 596 |

Руководитель \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ Аношкина Ж.Л.

М.П.

Приложение №2

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| АНКЕТА | | | |  | |
|  | индивидуального предпринимателя или учредителя (участника) юридического лица | | | |  | |
|  |  |  |  | |  | |
| 1. | Полное наименование организации Общество с ограниченной ответственностью "Снежинка" | | | | | |
| 2. | Индивидуальный предприниматель, учредитель юридического лица (участник): | | | |  | |
|  | Фамилия | Аношкина |  | |  | |
|  | Имя | Жанна |  | |  | |
|  | Отчество | Львовна |  | |  | |
|  | Дата рождения | 30 марта 1967г. |  | |  | |
|  | Место рождения | г. Веймар ГДР |  | |  | |
|  | Образование | УЛГТУ, радиотехнический факультет | | |  | |
|  |  |  |  | |  | |
|  | № диплома |  |  | |  | |
|  | Дата выдачи |  |  | |  | |
|  | Паспорт | серия 73 02 № 687425 кем выдан УВД Засвияжского района | | | | |
|  |  | г. Ульяновска когда выдан 20.11.2002г. | | |  | |
|  | Предыдущее место работы | ООО "Экосам 4", заместитель директора | | |  | |
|  | Место работы | ООО "Снежинка", генеральный директор | | |  | |
|  |  |  |  | |  | |
|  |  |  |  | |  | |
|  | М.П. \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ |  | Аношкина Ж.Л. | |  | |
|  | (подпись) |  | (расшифровка подписи) | |  | |
|  |  |  |  | |  | |