НП «Агентство городского развития»

Городская программа

«ШКОЛА ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА»

БИЗНЕС-ПЛАН

по созданию собственного дела

«Поставка и монтаж энергосберегающего оборудования в сфере ЖКХ на примере ООО «Энергомонтаж»

Автор проекта:

Прокопова Елена Сергеевна

Контактная информация:

Тел. 54-24-71

Меморандум о конфиденциальности

Череповец

2010г.

**1. Краткое описание (резюме)**

|  |  |
| --- | --- |
| Наименование и место нахождения организации(Ф.И.О. телефон) | ООО «Энергомонтаж»Прокопова Елена Сергеевна, 54-24-71 |
| Суть проекта | Поставка и монтаж энергосберегающего оборудования в многоквартирных жилых домах |
|  | 2010 год (оценка) | 2011 год (прогноз) |
| Финансирование проекта:ВСЕГО тыс. руб.:В том числе:- собственные средства- заемные средства | 336,6236,6100,0 | 336,6236,6100,0 |
| Планируемый объем выручки от реализации товаров, работ, услуг, тыс.руб. | 1252,0 | 1400,0 |
| Чистая прибыль, тыс.руб.Чистая прибыль = выручка – расходы – налоги | 538,5 | 644,3 |
| Срок реализации бизнес-проекта, лет | 3,2 |

Создание ООО «Энергомонтаж» позволит в короткие сроки организовать единый комплекс взаимосвязанных услуг по монтажу энергосберегающего оборудования в сфере ЖКХ. Высокий уровень качества указанных видов услуг будет обеспечиваться тремя основными факторами:

техническими преимуществами энергосберегающего оборудования;

сравнительно низкими ценами;

имеющимся опытом работы на данном рынке специалистов.

Основная задача предприятия в процессе деятельности – обеспечить население качественным энергосберегающим оборудованием.

Предполагаемый ассортимент предоставляемых услуг ООО предусматривает наличие более 10 ассортиментных групп.

ООО «Энергомонтаж» имеет достаточное количество конкурентов, но прямых серьезных конкурентов у предприятия мало. Выдержать конкуренцию ООО «Энергомонтаж» планирует за счет своего более удачного территориального расположения, внедрения современных норм сервиса, отвечающего высоким стандартам, соотношения высокого качества и приемлемых цен на реализуемые услуги, правильного ведения финансовой политики ООО «Энергомонтаж» и сплоченной команды.

При организации деятельности ООО «Энергомонтаж», которое намечено на 28 сентября 2010г., общество с ограниченной ответственностью намерено использовать весь накопленный опыт в области монтажа и обслуживания.

Численность персонала общества с ограниченной ответственностью «Энергомонтаж» будет составлять 5 человек.

Общий объем финансовых ресурсов, необходимых для осуществления проекта, оценивается в 336,668 тыс. рублей.

Прогнозируемый объем выручки после первого года работы должен составить 1252 тыс. рублей.

Источники финансирования проекта:

-вклады участников (уставный капитал) –236,668 тыс. рублей;

-банковский кредит – 100 тыс. рублей;

Получение банковского кредита возможно на следующих условиях: срок выдачи кредита – 18 месяцев, процент по кредиту – 13 % годовых.

**2. Услуги предоставляемые ООО** «**Энергомонтаж»**

**2.1 Установка энергосберегающих ламп над подъездами в увязке с продолжительностью светового дня**

Фотоэлемент, который будет включать и выключать светильник в зависимости от уровня освещенности (порог срабатывания регулируется). При небольших нагрузках (простейшие фотоэлементы могут выдерживать в зависимости от модели нагрузку до 25А)

**Сумеречные выключатели**. При помощи сумеречного выключателя можно также управлять освещением в зависимости от яркости наружного света. Но, в отличие от фотоэлементов, в сумеречных выключателях есть регулировка не только порога срабатывания, но и выдержки времени на включение и выключение.

Выдержка времени защищает от ложных срабатываний, так как в течение некоторого времени выключатель следит, действительно ли изменился уровень внешнего освещения или это вызвано какими-либо случайными факторами. То есть, при попадании на [сумеречный выключатель](http://electromirbel.ru/hager_commut), например, света фар проезжающего мимо автомобиля, сумеречный выключатель не отключит освещение.

Сумеречный выключатель для открытой проводки Hager EE700 (новая модель имеет артикул EE702) выполнен в виде единого блока и может устанавливаться на улице благодаря брызгозащищенному корпусу со степенью защиты IP54. Рабочий диапазон освещенности 5-1000Лк и может непосредственно коммутировать нагрузку до 10А.

Сумеречные выключатели Hager EE100, EE110, EE101, EE171, EE200, EE202 устанавливаются в металлический щит или [пластиковый бокс](http://electromirbel.ru/hager_box) и работают в паре с подключаемым внешним датчиком.

Сумеречный выключатель Hager EE202 от модели EE200 отличается наличием двух функциональных режимов. Функциональные режимы могут быть установлены только одинаковыми для обоих каналов:

1. Автоматический (режим 1)

В нем освещение включается и выключается автоматически в зависимости от освещенности. Для разрешения работы сумеречного выключателя может использоваться таймер. При помощи кнопки исключения можно изменить состояние освещения до получения обратного приказа от автоматики (например, освещение было выключено автоматикой, затем было включено при помощи кнопки исключения и вновь выключено автоматикой).

2. Полуавтоматический (режим 2)

Освещение включается и выключается пользователем, но Hager ЕЕ202 при этом в зависимости от освещенности и состояния управляющего входа (например, подключенного таймера) должен выдать разрешение на включение или выключение. Если освещение будет включено за пределами разрешенного периода, то оно выключится автоматически после настраиваемой выдержки времени. Если освещение будет включено во время разрешенного периода, то оно останется включенным до тех пор, пока не будет выключено автоматикой или вторым нажатием кнопки. При использовании вместе с другими дополнительными сумеречными выключателями Hager ЕЕ202 один датчик освещенности может применяться для управления до 10 сумеречных выключателей.

2.2 **Монтаж энергосберегающего оборудования на лестничных клетках в увязке с нахождением там людей**

**Датчики движения** и [**фотоакустические датчики**](http://electromirbel.ru/ecosvet)

Датчики движения реагируют на инфракрасное излучение человека. потолочные датчики с углом обнаружения 360 градусов и датчики настенного монтажа с углом обнаружения от 120 до 360°.При помощи регулятора уровня освещенности выставляется уровень внешнего освещения, при котором датчик движения будет срабатывать (например, нужно ли, чтобы включался свет, когда на лестнице достаточный уровень уличного освещения).

**Энергосберегающий блок Экосвет** реагирует на шум или разговор людей только в темное время суток (при малом уровне внешнего освещения). Энергосберегающий блок Экосвет-300 имеет функцию плавного запуска для продления срока службы галогенных ламп и ламп накаливания в светильниках мощностью до 300 ватт, а Экосвет-300-Л может управлять светильниками с люминесцентными и энергосберегающими (компактными люминесцентными) лампами мощностью до 300 вольтампер.

При этом, преимуществами энергосберегающего блока Экосвет являются небольшие размеры (37 х 34 х 13 мм) и простота монтажа (подключается в разрыв фазы).

**2.3 Поставка и установка водосчетчиков**

**Установка водосчётчиков**, квартирные **счетчики воды**,

Гарантия на монтаж и техобслуживание счетчиков воды,

Пакет документов при **установке водосчетчиков**

Счетчик предназначен для измерения расхода сетевой воды по СНиП 2.04.07 и питьевой воды по ГОСТ 2874-98, протекающей в системах холодного и горячего водоснабжения при давлении до 1,6 МПа и диапазоне температур от +5 до до +90С. Основное предназначение – квартирный учет воды. При использовании счетчиков с импульсным выходом, они могут использоваться в составе тепловычислительного узла. Счетчики имеют защиту от воздействия внешних магнитных полей. Модификации с импульсным выходом дают возможность дистанционного считывания показаний. Счетчики изготовлены по техническим условиям ТУ 4213-001-15184106-2003. Счетчики включены в Государственный реестр средств измерений за № 26382-04 и допущены к применению на территории России.

**3. Маркетинг. Маркетинговый анализ**

**3.1 Анализ потребителей**

Потенциальными потребителями ООО «Энергомонтаж» являются управляющие компании, ТСЖ. Динамика клиентской базы показана в таблице 1 и на рисунке 1.

Таблица 1

Анализ объема клиентской базы ООО «Энергомонтаж»

|  |  |
| --- | --- |
| Показатель | 2010г. |
| Количество управляющих компаний, ед. | 60 |
| Количество ТСЖ, ЖСК | 340 |
| Всего | 400 |



Рисунок 1 – Динамика потребителей

**3.2 Сегментирование рынка**

Сегментацию рынка ООО «Энергомонтаж» можно провести исходя из следующих критериев: организационно-правовая форма; сфера функционирования предприятия (фирмы, организации); по виду приобретаемой услуги.

Деление потребителей по организационно-правовой форме, представлено в таблице 2 и на рисунке 2.

Таблица 2

Состав потребителей ООО «Энергомонтаж» Череповец по организационно-правовой форме

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Организационно-правовая форма | Организации | Доля, % |
| Товарищество собственников жилья | ТСЖ «Белые ночи», ТСЖ «Годовикова 19», ТСЖ «Любецкая 51», ТСЖ «Эталон», ТСЖ «Чайка», ТСЖ «Славутич» и т.д. более 300 | 75 |
| Общества с ограниченной ответственностью управляющие компании | ООО УК «Олимп», ООО «Антарес», ООО «Альянс», ООО «Металлург», ООО «Комфорт» | 15 |
| Жилищно-строительные кооперативы | ЖСК «Глория», ЖСК «Луг», ЖСК № 99 и т.д. более 30 | 10 |



Рисунок 2 - Сегментация потребителей по организационно-правовой форме

По виду приобретаемой услуги потребители ООО «Энергомонтаж» делятся:

предприятия, фирмы, приобретающие энергосберегающее оборудование – 3%;

предприятия, заказывающие **установку энергосберегающих ламп над подъездами** – 13%;

предприятия, заказывающие установку энергосберегающего оборудования в подъезды – 84% (см. рис. 3).



Рисунок 3 - Сегментация потребителей по виду заказываемых услуг

В целом потребительские рынки энергосберегающего оборудования как в РФ, так и в г. Череповце демонстрируют рост.

**3.3 Продвижение, реклама**

Политика продвижения ООО «Энергомонтаж» предусматривает использование ряда инструментов (см. таблицу 3).

Таблица 3

Инструменты продвижения

|  |  |
| --- | --- |
| Вид рекламы | Цель |
| Телевизионная реклама («12 канал», «Провинция») | информирование конечных потребителей |
| Реклама на радио (местные радиостанции) | информирование покупателей оптовых, оптово-розничных фирм |
| Реклама на транспорте (автобусы, трамваи) | информирование конечных потребителей, стимулирование покупок |
| Реклама в транспорте | информирование конечных потребителей, стимулирование |
| Печатная реклама: визитки, плакаты | информирование покупателей |

**3.4 Анализ конкурентов**

Рейтинг ведущих конкурентов в сфере по доле рынка представлен в табл. 4.

Таблица 4

Рейтинг ведущих конкурентов

|  |  |
| --- | --- |
| Конкурент | Рейтинг |
| [Изотерм-Сервис, ООО](http://www.izoterm-servis.cherp.ru) | 1 |
| Тино-Плюс, ООО | 2 |
| [Персей, ООО](http://www.persey.cherp.ru) | 3 |
| Орион, ООО | 4 |
| [«Центрэлектро М»,](http://www.centrelektrom.cherp.ru) ООО | 5 |
| «Череповецкая электросетевая компания»ООО | 6 |

По результатам анализа конкурентной среды ООО «Энергомонтаж» можно выделить следующие тенденции и барьеры входа (выхода) на рынки энергосберегающего оборудования (см. таблицу 5).

Таблица 5

Тенденции и барьеры входа (выхода) на рынки энергосберегающего оборудования

|  |  |
| --- | --- |
| Тенденции | Барьеры входа (выхода) |
| обострение конкуренции между производителями, вследствие насыщения рынка.укрупнение рынка, то есть все большая концентрация капитала в руках нескольких крупных игроков данного рынка.компании стремятся к расширению ассортимента предоставляемых услуг. | недостаточная величина предложения на рынке;большая величина начального капитала и малая доступность кредитных ресурсов для модернизации морально и физически устаревшего оборудования. |

Численность персонала общества с ограниченной ответственностью «Энергомонтаж» будет составлять 3 человека.

Общий объем финансовых ресурсов, необходимых для осуществления проекта, оценивается в 336,668 тыс. рублей.

Прогнозируемый объем выручки после первого года работы должен составить 1252 тыс. рублей.

Источники финансирования проекта:

-вклады участников –236,66 тыс. рублей;

-банковский кредит –100 тыс. рублей;

Получение банковского кредита возможно на следующих условиях: срок выдачи кредита – 18 месяцев, процент по кредиту – 13 % годовых.

Таблица 6

Штатное расписание фирмы будет выглядеть следующим образом:

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Должность | Количество человек | Заработная плата руб. |
| Директор | 1 | 15000 |
| Бухгалтер-кассир | 1 | 5000 |
| Рабочий | 1 | 14000 |
| ВСЕГО | 5 | 34000 |

Месячный фонд оплаты труда работников будет составлять 34000 рублей в месяц.

Таблица 7

Необходимое оборудование для открытия ООО «Энергомонтаж»

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| № | Наименование | Количество | Стоимость | Сумма |
| 1 | Компьютер | 2 | 15000 | 30000 |
| 2 | Стол | 3 | 2000 | 6000 |
| 3 | Стул | 5 | 800 | 4000 |
| 4 | Принтер | 1 | 5000 | 5000 |
| 5 | Кассовый аппарат | 1 | 12000 | 12000 |
| 6 | Информационный стенд | 1 | 1000 | 1000 |
| 7 | Вывеска | 1 | 1500 | 1500 |
| 8 | [Энергосберегающие блоки](http://electromirbel.ru/ecosvet)  | 30 | 600 | 18000 |
| 9 | Оборудование для монтажа (комплект) | 2 | 13500 | 27000 |
| 10 | Сумеречные выключатели | 40 | 400 | 16000 |
| 11 | [фотоакустические датчики](http://electromirbel.ru/ecosvet) | 150 | 150 | 22500 |
| 12 | Стеллаж под оборудование | 2 | 1500 | 3000 |
| 13 | Канцелярские товары |  |  | 1500 |
| 14 | Реклама |  |  | 8000 |
| 15 | Прочие расходы |  |  | 2000 |
| Итого: | 157500 |

**3.5 Потребности в инвестициях**

Банковский кредит берется на 18 месяцев под 13 % годовых. Примерная схема выплат в счет погашения кредита представлена в таблице 8. Расчет производится по схеме простых процентов.

Таблица 8

Система погашения кредита и выплата процентов по кредиту

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| Дата | Сумма основного долга | Выплата процентов | Общая сумма выплаты | Остаток непогашенной суммы |
| 02.08.09 | 6000 | 1472,2 | 7472,2 | 94000 |
| 02.09.09 | 5900 | 1431,0 | 7331,0 | 88100 |
| 04.10.09 | 5800 | 1303,0 | 7103,0 | 82300 |
| 03.11.09 | 5700 | 1364,0 | 7064,0 | 76600 |
| 02.12.09 | 5600 | 1339,5 | 6939,5 | 71000 |
| 03.01.10 | 5500 | 1322,3 | 6822,3 | 65500 |
| 03.02.10 | 5400 | 1313,8 | 6713,8 | 60100 |
| 02.03.10 | 5300 | 1315,6 | 6615,6 | 54800 |
| 03.04.10 | 5200 | 1330,4 | 6530,4 | 49600 |
| 02.05.10 | 5100 | 1361,8 | 6461,8 | 44500 |
| 02.06.10 | 5100 | 1315,5 | 6415,5 | 39400 |
| 03.07.10 | 5100 | 1283,8 | 5383,8 | 34300 |
| 03.08.10 | 5100 | 1274,1 | 6374,1 | 29200 |
| 01.09.09 | 5100 | 1299,7 | 6399,7 | 24100 |
| 02.10.09 | 5200 | 1286,9 | 6486,9 | 18900 |
| 02.11.09 | 5400 | 1262,2 | 6662,2 | 13500 |
| 04.12.09 | 5700 | 1308,8 | 7008,8 | 7800 |
| 02.01.10 | 7800 | 349,5 | 8149,5 | 0 |

**4. Смета расходов на реализацию бизнес-проекта**

Расчет затрат представлен в таблице.

Таблица 9

Смета затрат

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| Статья расходов | Сумма расходов 2010г (тыс. руб.) | Сумма расходов 2011г. (тыс.руб.) | Источник финансирования | Примечание |
| 1. Переменные затраты |  |  |  |  |
| 1.1. Расходные материалы для оказания услуг | 56,5 | 58,0 | Заемные средства | Энергосберегающее оборудование |
| 1.2. Затраты на оплату труда | 408,0 | 420,0 | Собственные средства | Согласно штатного расписания |
| 1.3. Расходы на электроэнергию | 13,0 | 15,0 | Собственные средства | Согласно счетов, выставленных «Электросеть» |
| 1.4. Прочие переменные затраты | 8,0 | 9,0 | Собственные средства | Канцтовары, непредвиденные расходы |
| 2. Постоянные затраты |  |  |  |  |
| 2.1. Арендная плата | 72,0 | 78,0 | Собственные средства | Аренда помещения составляет 15000 рублей в месяц. Годовая выплата составит 180000 руб. |
| 2.2. Амортизация оборудования и зданий | 25,0 | 19,0 | Собственные средства | Амортизационные отчисления включают амортизационные отчисления основных производственных фондов и износ нематериальных активов. |
| 2.3. Прочие постоянные расходы | 11,0 | 13,0 | Собственные средства | Телефон, реклама |
| 3. Покупка основных средств | 25,0 | 30,0 | Собственные средства |  |
| Итого: | 618,5 | 642,0 |  |  |

Достоверность представленных сведений подтверждаю.

«\_\_\_»\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_2010 года\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_