БЕЛОРУССКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ

ИНФОРМАТИКИ И РАДИОЭЛЕКТРОНИКИ

Кафедра информатики

Факультет КСИС

Специальность ИиТП

Контрольная работа№1

по курсу «основы бизнеса и права»

«Разработка бизнес-плана инвестиционного проекта»

Выполнил студент: Драгун О.В.

группа 893551

Зачетная книжка № 2520050

Электронная почта: dragun.oleg41@gmail.com

Минск 2022

Оглавление

[1. Резюме 3](#_Toc123158746)

[*2.* Характеристика организации и стратегия ее развития 3](#_Toc123158747)

[3. Описание продукции. 3](#_Toc123158748)

[4. Анализ рынков сбыта. Стратегия маркетинга. 4](#_Toc123158749)

[5. Производственный план. 7](#_Toc123158750)

[6. Организационный план. 9](#_Toc123158751)

[7. Инвестиционный план, источники финансирования. 10](#_Toc123158752)

[8. Прогнозирование финансово-хозяйственной деятельности. 10](#_Toc123158753)

[9. Показатели эффективности проекта. 12](#_Toc123158754)

[10. Юридический план. 13](#_Toc123158755)

# Резюме

В представленном бизнес-плане рассмотрена идея создания автоматизированной ручной автомойки, где автомобилисты смогут самостоятельно ухаживать за своим автомобилем и салоном.

Создание автомойки предполагает учреждение ООО "АБВГ Автомойки" с уставным капиталом, составляющим 160 000 руб. Учредителями выступают А.Иванов, Б.Сидоров, В.Петров, Г.Смирнов. Доля каждого участника составляет одну и ту же величину – 40000 руб.

Чистый дисконтированный доход по проекту равен 410000 руб.

Динамический срок окупаемости - в первый год.

Внутренняя норма доходности – 60%.

Индекс рентабельности инвестиций равен 3.

Для выхода на безубыточную работу клубу нужно обслуживать в год не менее 10 667 чел. (160 000 / 15).

По плану планируется обслуживать 36 000 чел.

# Характеристика организации и стратегия ее развития

(в рамках задания не рассматривается).

# Описание продукции.

Практически у каждого белоруса есть в собственности автомобиль, который нуждается в своевременном обслуживании – для продления срока службы транспортного средства. Длительность периода эксплуатации машины является прямо пропорциональной качеству и регулярности мер по уходу за транспортом. Это означает, что белорусы будут обращаться в автомоечный комплекс за профессиональными услугами с экономически выгодной для организации периодичностью. Целесообразно учитывать и потребности гостей страны, туристов и иностранных рабочих, которые также могут являться владельцами авто и потенциальными клиентами мойки.

Сфера услуг в РБ справедливо считается широко развитой, но при этом в разной степени зависимой от погодных условий, а именно – времени года. Однако поток клиентов в мойке автотранспорта незначительно (при правильной организации работы предприятия) ослабевает при смене сезона. Конечно, в зимние месяцы число транспортных средств в различных автомоечных комплексах несколько падает, но показатели нельзя назвать критическими. То есть доход предприятия фактически по большей части является независимым от естественных и неминуемых природных явлений. Однако, как показывает опыт владельцев автомоек, что сезонность данного типа бизнеса – не миф. Летом и зимой спрос может упасть. Для увеличения зимнего спроса бокс автомойки будет закрываться, что должно увеличить привлекательность автомойки и зимнее время.

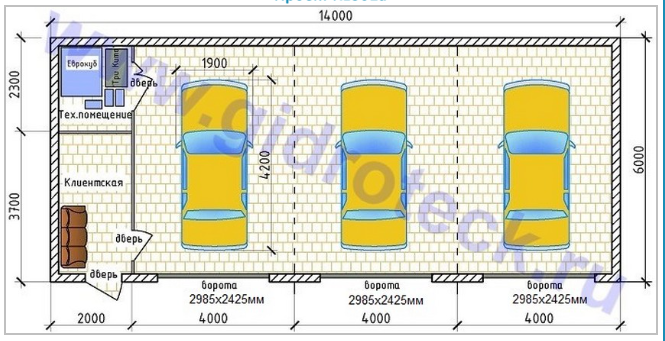


Рис. 1 – Планировка мойки

Планировка мойки является общепринятой: 3 места для автомобилей, клиентская, тех.помещение.

# Анализ рынков сбыта. Стратегия маркетинга.

* 1. **Анализ рынков сбыта**

**Общая характеристика рынка.** По данным яндексаа сегодня в столице около 270 автомоек.

Изображение выглядит как карта

Автоматически созданное описание

По статистике ГАИ, в столице на 1 сентября 2022 года зарегистрировано 748 436 единиц транспорта. В их числе: 664 646 легковушек, 57 606 грузовиков, 6723 автобуса и 19 461 мотоцикл и мотороллер.

Однако эта статистика не учитывает людей, авто которых зарегистрированы в области и регионах, однако проживающих в столице.

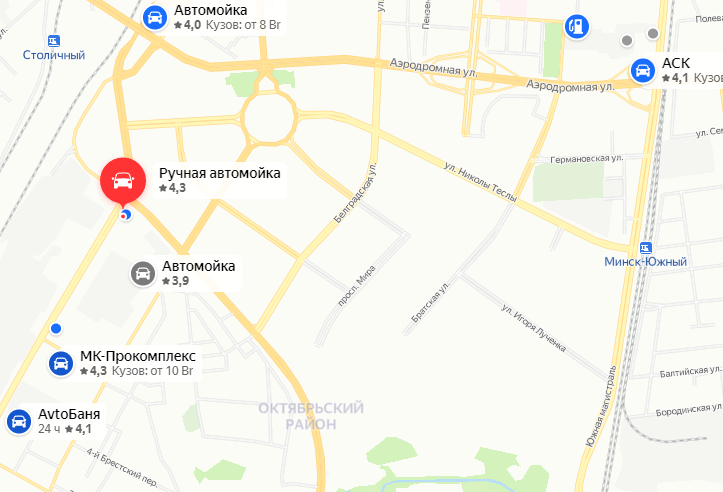
Опираясь на мнение экспертов, можно с уверенностью утверждать, что пик развития бильярда как бизнеса в Беларуси еще не достигнут.

В качестве потенциальных потребителей предоставляемых клубом услуг можно рассматривать всех автовладельцев, фактически проживающих в г. Минске.

Так как спрос на автомойки является постоянным и незначительно зависит от сезонности, то вопрос занятия клубом части сегмента рынка развлечений в Минске является лишь вопросом создания преимуществ перед другими конкурентами уже находящимися на этом рынке. Закрывающиеся боксы- подобное преемущество.

**Оценка текущей емкости и потенциала рынка. Прогнозирование динамики спроса.** Автомойка начинает работу с января 2023г. Планируется обслуживать 3000 клиентов ежемесячно.

**Описание основных конкурентов.**

****

При анализе конкурентов в районе ул.Аэродромной можно отметить следующие недостатки: многие не работают 24 часа. Многие не закрывают боксы. У многих цены на мойку кузова более 15 рублей.

**3.2. Стратегия маркетинга**

**Целевой сегмент.** Автовладельцы легковых автомобилей

**Позиционирование.** Автомойка будет позиционироваться как место для самостоятельного ухода за автомобилем.

**Товарная политика.** Товарная политика заключается в том, что автомойка хорошо выполняет ровно одну функцию- мойку кузова.

**Ценовая политика.** При создании имиджа престижного (модного клуба) необходимо поддерживать цены на относительно высоком уровне. Ценовая политика фирмы должна строиться на принципе «высокое качество — высокая цена». Для максимального использования возможностей фирмы необходимо рассмотреть возможность введения скидок, льготного времени и т.д. Предполагаемые цены на услуги клуба приведены в табл. 2

Таблица 2

Ценовая политика клуба:

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
|  | Время суток | |
| 800 – 2400 | 0000 – 800 |
| Мойка кузова | 16 руб | 12 руб |

**Политика продвижения.** Для успешного продвижения этих услуг на рынке необходимо применять методы стимулирования продаж, которые создают дополнительные преимущества для автомойки перед конкурентами. В качестве одного из них можно рассмотреть:

– скидки для постоянных клиентов посредством дисконтных карт

– скидки таксопаркам

**Политика распределения.** Очевидно, что для автомойки политика распределения как инструмент маркетинга практически не работает, так как услуги посетителям будут оказываться что называется «на месте». В качестве места для организации клуба можно рассматривать арендное помещение по адресу: ул. Игоря Лученка 11. Месторасположение автомойки очень удачно со следующих позиций:

1) близость ко второму кольцу;

2) удобный подъезд к автомойке;

3) большое количество офисов, компаний, жилых домов, торговых центров, находящихся поблизости;

4) Близость к свеж построенному району с платежеспособным населением.

Кроме того, предполагается обеспечение возможности для клиента сделать заказ столика по телефону и через интернет (через сайт).

# Производственный план.

Производственный план состоит в обосновании трех составляющих: программы производства и реализации продукции (услуг), сметы материально-технического снабжения, расчета затрат на производство и реализацию продукции (услуг).

**5.1. Программа реализации услуг**

Расчеты показывают, что в среднем один клиент оставляет в мойке 15р. Исходя из прогноза динамики спроса на услуги мойки (3000 чел. в месяц), можно произвести расчет объема оказываемых услуг в натуральных и стоимостных величинах (табл. 3).

Таблица 3

Программа реализации услуг бильярдного клуба

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| Показатель | По годам реализации проекта | | | |
| 1 | 2 | 3 | 4 |
| Количество клиентов в год, чел. | 36000 | 36000 | 36000 | 36000 |
| Выручка от 1 клиента, р. | 15 | 15 | 15 | 15 |
| Выручка за год, р. | 540000 | 540000 | 540000 | 540000 |
| Общая выручка, р. | 540000 | 540000 | 540000 | 540000 |

**5.2. Смета материально-технического снабжения**

Предполагается закупать ежегодно следующие материальные ресурсы (табл. 4).

Для

Таблица 4

Смета материально-технического снабжения

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Вид | Кол-во ед., шт. | Цена единицы, р. | Стоимость всего, р. |
| **Оборудование для Автомойки:** |  |  | **30000** |
| Мойка karcher высокого давления | 4 | 5000 | 20000 |
| Диван кожаный для клиентов | 1 | 10000 | 10000 |
| **Осветительное оборудование** |  |  | **1000** |
| Светильник Evergreen | 5 | 200 | 1000 |
| **Охранное оборудование,** |  |  | **10000** |
| **Ворота автоматические** | 3 | 3000 | **9000** |
|  | 1 | 5000 | 5000 |
|  |  |  |  |
| **Расходники** |  |  | **10000** |
| ИТОГО: |  |  | 60000 |

**5.3. Расчет затрат на оказание услуг**

Произведем расчет расходов на оплату труда и отчислений на социальные нужды (табл. 5).

Таблица 5

Расходы на оплату труда и отчисления на социальные нужды

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Наименование  показателя | Среднесписочная численность, чел. | Среднемесячная зарплата 1 работника, руб. | Годовые расходы на оплату труда, руб. |
| 1. Персонал, занятый основной деятельностью, всего | 5 |  | 72 000 |
| Бухгалтер | 1 | 2000 | 24 000 |
| Сотрудник | 4 | 750 | 36 000 |
| Уборщица | 1 | 1000 | 12000 |
| 2. Отчисления на социальные нужды (35 %) |  |  | 25 200 |
| 3. Итого расходов на оплату труда |  |  | 97 200 |

Сумма амортизационных отчислений исчисляется исходя из срока полезного использования, линейной нормы амортизации на полное восстановление основных средств и первоначальной стоимости (табл. 6).

Таблица 6

Расчет амортизационных отчислений принимаем за ноль, мойка имеет высокую проходимость, от чего срок эксплуатации всего оборудования считаем равным одному году.

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| Виды внеоборотных активов | Стоимость единицы, р. | Общая стоимость, р. | Срок полезного использования, лет | Амортизация, р. |
| ИТОГО |  |  |  | 0 |

Бухгалтер-кассир

Сотрудники

Общее собрание

участников

Уборщица

Рис. 2 Организационная структура управления

С учетом расчетов, приведенных в табл. 4-6 и допущения, что прочие затраты составляют 2800р., можно рассчитать общие затраты на реализацию услуг клуба (табл. 7).

Таблица 7

Смета затрат на оказание услуг, р.

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| Элемент затрат | По годам реализации проекта | | | |
| 1 | 2 | 3 | 4 |
| Материальные затраты | 60000 | 60000 | 60000 | 60000 |
| Расходы на оплату труда | 72 000 | 72 000 | 72 000 | 72 000 |
| Отчисления на социальные нужды | 25 200 | 25 200 | 25 200 | 25 200 |
| Амортизация основных средств и нематериальных активов | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Прочие затраты | 2800 | 2800 | 2800 | 2800 |
|  |  |  |  |  |
| ВСЕГО ЗАТРАТ | 160000 | 160000 | 160000 | 160000 |

# Организационный план.

**Организационная структура предприятия**

Организационная структура управления организацией представлена на рис. 2.

**Штатное расписание**

Режим работы круглосуточный. Единственный сотрудник следит за порядком и помогает клиентам в случае проблем. Оплата происходит а автоматизированном терминале, онлайн, и не требует кассира.

**Сменность работы**

Четыре сотрудника работают по схеме два через два сменами по 12 часов.

**Другие организационные аспекты –** отсутствуют, план надежен как швейцарские часы.

# Инвестиционный план, источники финансирования.

Состав и размер инвестиционных затрат приведены в табл. 8. При этом затраты по статье «Прочие внеоборотные активы» приняты на уровне 0 % от суммы остальных внеоборотных активов. Инвестиции в оборотные активы рассчитывались исходя из планируемой годовой величины себестоимости (160 000 р. – см. табл. 7) и длительности одного оборота в 365 дней (экспертная оценка).

Таблица 8

Общие инвестиционные затраты и источники финансирования по проекту

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Виды затрат | На единицу | Общая сумма |
| **Инвестиции во внеоборотные активы** |  | **0** |
| **Инвестиции в оборотные активы** |  | 160 000 |
| **ИТОГО** |  | 160 000 |
| Собственные средства |  | 160 000 |
| Заемные средства |  | 0 |

# Прогнозирование финансово-хозяйственной деятельности.

– расчет чистой прибыли от проекта;

– составление проекта баланса;

– расчет потока денежных средств.

Расчет чистой прибыли по проекту и направления ее использования приведены в табл. 9.

Таблица 9

Расчет чистой прибыли от проекта, р.

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
|  | По годам реализации проекта | | | |
| 1 | 2 | 3 | 4 |
| Выручка от реализации | 380 000 | 380 000 | 380 000 | 380 000 |
| НДС | 95 000 | 95 000 | 95 000 | 95 000 |
| Единый налог | - | - | - | - |
| Выручка без косвенных налогов | 285 000 | 285 000 | 285 000 | 285 000 |
| Себестоимость | 160 000 | 160 000 | 160 000 | 160 000 |
| Прибыль от реализации | 125000 | 125000 | 125000 | 125000 |
| Прочая прибыль |  |  |  |  |
| Общая прибыль | 125000 | 125000 | 125000 | 125000 |
| Налоги из прибыли | 22 500 | 22 500 | 22 500 | 22 500 |
| Чистая прибыль | 102 500 | 102 500 | 102 500 | 102 500 |
| Выплачено дивидендов | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Инвестировано во внеоборотные активы | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Инвестировано в оборотные активы | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Нераспределенная прибыль | 0 | 0 | 0 | 0 |

Проект баланса по годам реализации проекта представлен в табл. 10.

Таблица 10

Проектно-балансовая ведомость по организации, р.

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
|  | По годам реализации проекта | | | |
| 1 | 2 | 3 | 4 |
| Внеоборотные активы | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Оборотные активы | 160 000 | 160 000 | 160 000 | 160 000 |
| **ИТОГО ПО АКТИВУ** | 160 000 | 160 000 | 160 000 | 160 000 |
| Капитал и резервы (собственные средства) |  |  |  |  |
| уставный фонд | 160 000 | 160 000 | 160 000 | 160 000 |
| нераспределенная прибыль | 0 | 0 | 0 | 0 |
| прочие источники собственных средств | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Долгосрочные обязательства | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Краткосрочные обязательства | 0 | 0 | 0 | 0 |
| **ИТОГО ПО ПАССИВУ** | 160 000 | 160 000 | 160 000 | 160 000 |

Расчет потока денежных средств организации приведен в табл. 11.

Таблица 11

Расчет потока денежных средств по организации, р.

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
|  | По годам реализации проекта | | | |
| 1 | 2 | 3 | 4 |
| ПРИТОК СРЕДСТВ | 380 000 | 380 000 | 380 000 | 380 000 |
| Выручка | 380 000 | 380 000 | 380 000 | 380 000 |
| Вложение в уставный фонд | 160 000 | 160 000 | 160 000 | 160 000 |
|  |  |  |  |  |
| ОТТОК СРЕДСТВ | 277 500 | 277 500 | 277 500 | 277 500 |
|  |  |  |  |  |
| САЛЬДО | 102 500 | 102 500 | 102 500 | 102 500 |
|  |  |  |  |  |
| Денежных средств на начало периода | 0 | 102 500 | 205000 | 307500 |
| Денежных средств на конец периода | 102 500 | 205000 | 307500 | 410000 |

# Показатели эффективности проекта.

**Чистый дисконтированный доход (ЧДД). Чистый дисконтированный доход характеризует интегральный эффект от реализации проекта и определяется как величина, полученная дисконтированием отдельно для каждого года чистого дохода (чистая прибыль и амортизационные отчисления) за минусом инвестиционных затрат, накапливаемого в течение горизонта расчета проекта.**

**В данном случае годовой размер чистой прибыли равен** 102 500**., а годовые амортизационные отчисления – 0 р., т.е. годовой чистый доход равен** 102 500**р. Размер инвестиционных затрат равен** 160 000 **р.**

**Тогда чистый дисконтированный доход будет равен** 410000**р. (табл. 12).**

**Таблица 12**

**Расчет чистого дисконтированного дохода**

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| Денежный поток по годам | 1 | 2 | 3 | 4 |
| 102 500 | 102 500 | 102 500 | 102 500 |
| Денежный поток с накоплением | 102 500 | 205000 | 307500 | 410000 |
| Коэффициент дисконтирования | 1,00 | 1,00 | 1,00 | 1,00 |
| Дисконтированный денежный поток по годам | 102 500 | 102 500 | 102 500 | 102 500 |
| Дисконтированный денежный поток с накоплением | 102 500 | 205000 | 307500 | 410000 |

**Динамический срок окупаемости.** Срок окупаемости, как видно из табл. 12, будет в первый год.

**Внутренняя норма доходности (ВНД).** Внутренней нормой доходности называется ставка дисконтирования, при котором ЧДД проекта обращается в ноль. Соответствующая ставка определяется итерационным подбором при расчетах ЧДД, с использованием финансового калькулятора или табличного процессора Excel, содержащих встроенную функцию для расчета ВНД. Для оценки эффективности проекта значение внутренней нормы доходности необходимо сопоставлять с годовой ставкой процента по инвестиционным кредитам. В данном случае ВНД будет лишь чуть больше ~60 %.

**Индекс рентабельности инвестиций (ИР).** ИР рассчитывается как отношение дисконтированных будущих доходов от реализации проекта к сумме дисконтированных инвестиций. В данном случае он равен ~3.

**Рентабельность активов**

Ничто не считаем активом из-за нестабильности, следовательно она 0.

**Рентабельность оборота** равна:

РО = чистая прибыль / выручка от реализации = 102 500 / 380 000 х 100 %= = 26%

**Рентабельность продукции (реализуемых услуг)** равна:

РП = чистая прибыль / затраты = 102 500 / 160 000 х 100 %= 64 %

**Анализ точки безубыточности.** Так как один клиент оставляет в среднем 15 руб., то уравнение выручки будет равно

у = 15 · х.

Так как в случае автомойки практически невозможно выделить переменные издержки на одного клиента, то будем считать, что в данном случае есть только постоянные издержки. В год они составляют

160 000 р.

Тогда для выхода на безубыточную работу клубу нужно обслуживать в год не менее 10 667 чел. (160 000 / 15). По плану 36 000 чел., т.е. ~ в 3 раза больше.

# Юридический план.

Данный вид деятельности не лицензируется.

Место размещения автомойки должно быть согласовано в местной администрации.

Организационно-правовая форма клуба – общество с ограниченной ответственностью. Учредителями выступают А.Иванов, Б.Сидоров, В.Петров, Г.Смирнов. Размер уставного фонда составляет 160 000 р. Доля каждого участника составляет одну и ту же величину – 40 000 р.