

Конкурс бизнес-проектов «Ценим прошлое, инвестируем в будущее»

Бизнес-проект «Химчизка»



Подготовила студентка финансово-экономического факультета группы ГМФ3-3

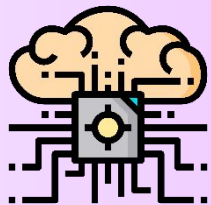
Нурисламова Наталия

Тел: +7-916-878-80-50

Научный руководитель:

д.э.н., доцент Тюрина Юлия Габдрашитовна

Содержание



Анализ отрасли



Информация о компании



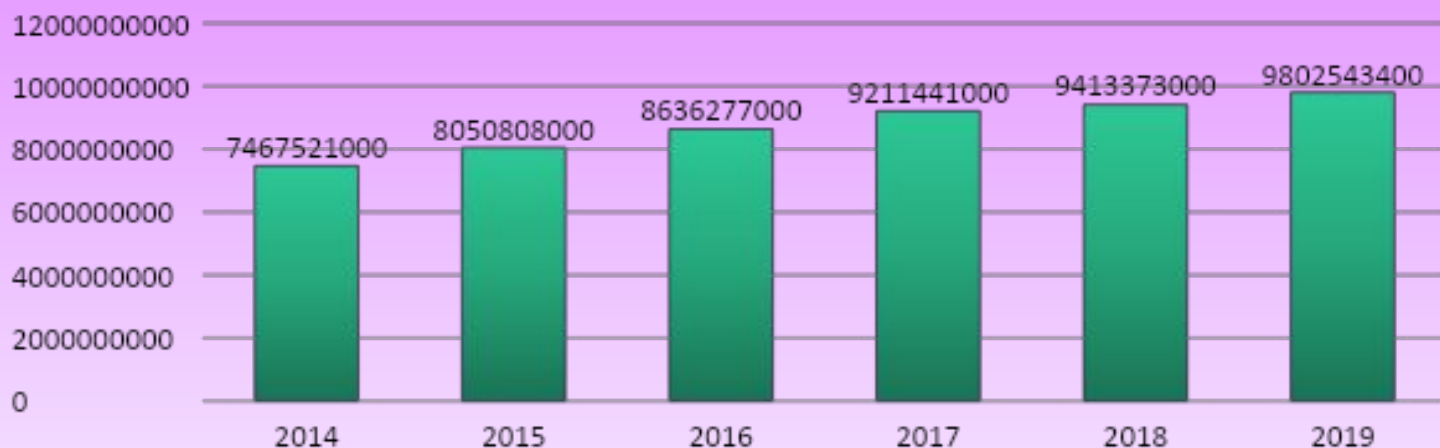
Конкуренты и риски



Заключение

Анализ отрасли

Объем потребления платных услуг, млн рублей

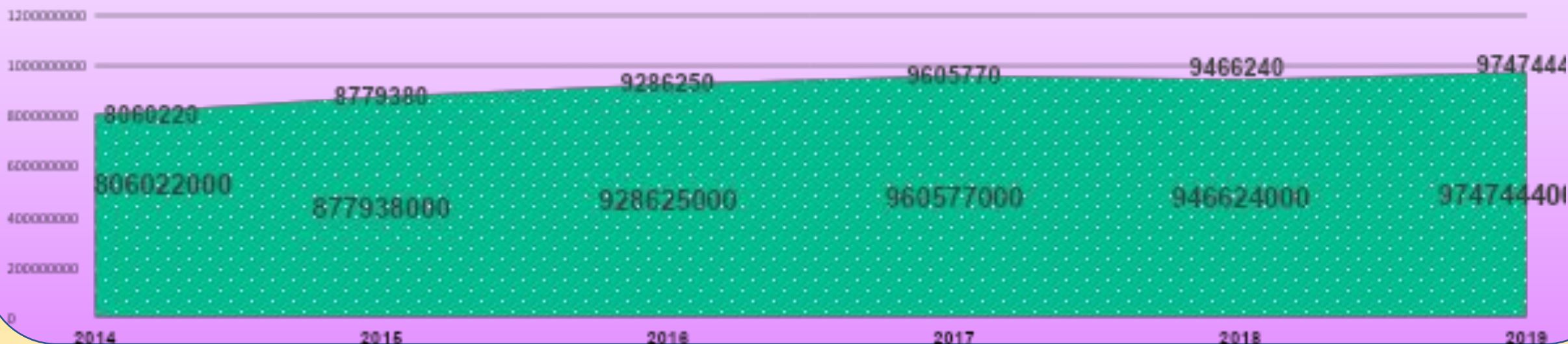


$$\frac{(y-y^*)}{y^*} = -b(u-u^*),$$

Где: y – фактический объём производства;
 y^* – потенциальный объём производства;
 b – эмпирический коэффициент чувствительности ВВП к динамике циклической безработицы;
 u – фактический уровень безработицы;
 u^* – естественный уровень безработицы.

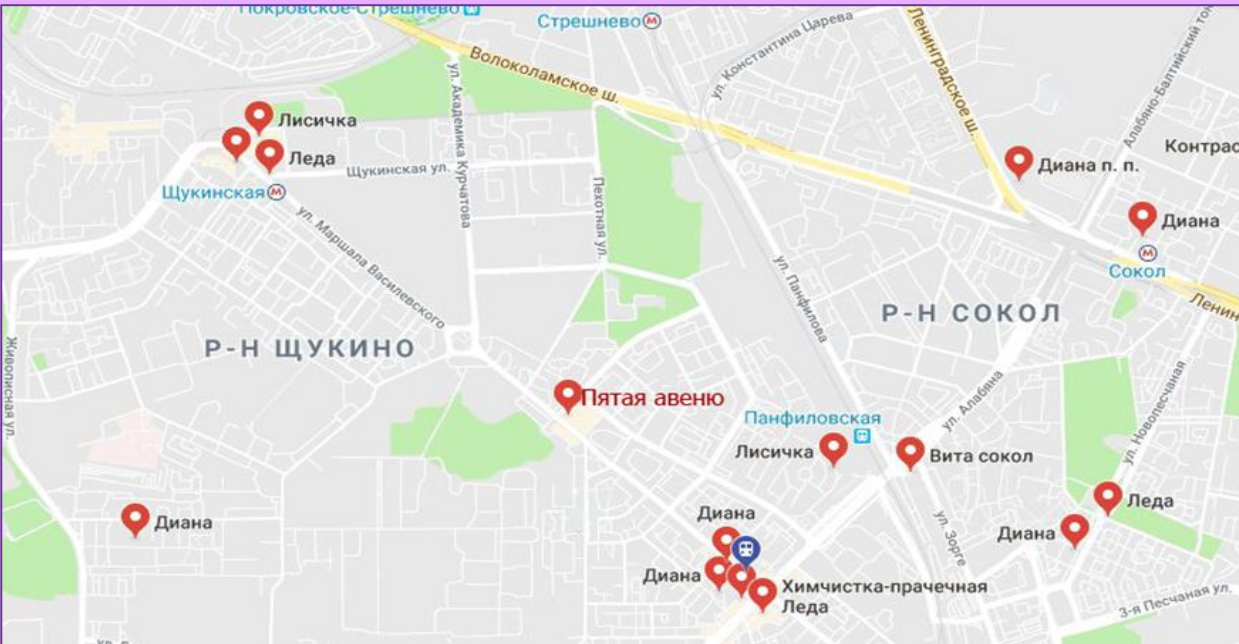
Рынок бытовых услуг

■ Объем бытовых услуг населению, млн руб. Услуги прачечных и химчисток, млн руб



Информация о компании

- ❖ Деятельность (в соответствии с принятой классификацией): Стирка и химическая чистка текстильных и меховых изделий (ОКВЭД: 96.01)
- ❖ Организационно-правовая форма: общество с ограниченной ответственностью



Нуждаетесь ли Вы в услугах химчистки?



■ Да ■ Нет ■ Затрудняюсь ответить

Сильные стороны «локального монополиста»:

- ❖ Высокая проходимость людей;
- ❖ Отсутствие прачечных или химчисток в самом торговом центре;
- ❖ Отсутствие конкурентов в радиусе свыше 500 метров;
- ❖ Существующий спрос

Информация о компании

Учитывая высокий спрос на услуги, можно рассчитать потенциальный объем реализации услуг:

•Производственная мощность при полной загрузке:

$$24 \text{ кг} * 12 \text{ ц} * 365 \text{ дн} = \mathbf{105\ 120 \text{ кг}}$$

•Потенциальный объем производства:

$$19 \text{ кг} * 12 \text{ циклов} * 247 \text{ дн.} = \mathbf{56\ 316 \text{ кг в год.}}$$

Рассчитаем потенциальный объем выпуска в денежном выражении:

$$664 \text{ руб.} * 56.316 \text{ кг} = \mathbf{37\ 393\ 824 \text{ рублей в год.}}$$

Постоянные издержки		Переменные издержки	
Амортизация	14571,43	Сырье и материалы	15000
Зарплата	90000	Услуги регистрации	15000
Соц. страхование	27018	Покупка компьютера (и программа 1С)	35000
Электричество	35694	Прочие расходы	1000
Вода	844		
Обслуживание телефона	280	-	-
Аренда помещения	42000	-	-
Расходы на лизинг	20700	-	-
Страхование убытков	45000	-	-
Σ	276107,4	Σ	66 000

Лизинг



Информация о компании

- ❖ Точка безубыточности достигается, если выполнять **15 заказов в месяц**. Стоимость одной стирки составит **772 рубля**.
- ❖ Спад производства, согласно реалистичному сценарию, происходит в летнее время.
- ❖ УСН «доходы» предпочтительнее несмотря на то, что налог выходит больше.

Расчет точки безубыточности

Месяц	FC	VC	(FC+VC)/(P*30)
1	276107,4	66000	17,1740677
2	276107,4	12000	14,46322433
3	276107,4	11000	14,41302352
4	276107,4	10000	14,36282272
5	276107,4	9000	14,31262192
6	276107,4	8000	14,26242111
7	276107,4	7000	14,21222031
8	276107,4	6000	14,16201951
9	276107,4	5000	14,1118187
10	276107,4	4000	14,0616179
11	276107,4	3000	14,0114171
12	276107,4	2000	13,96121629

Расчет средней цены

Амортизация (срок службы 7 лет)	14571,42857	40,47619048
Средняя стоимость хим.средства (1000мл)	600	6
Зарплата (3 человека)	90000	250
Соц.страхование (30,02%)	27018	75,05
Электричество (работа оборудования)	35694	99,15
Вода (работа оборудования)	844	2,344444444
Аренда помещения	42000	116,6666667
Страхование убытков	45000	125
Расходы на лизинг	20700	57,5
Итого:		772,1873016

Реалистичный сценарий



Месяц	Доходы	Расходы	15%	ЧП(15%)	6%	ЧП(6%)
1	318720	342107,4	-3508,114	-26895,54	19123,2	-42510,6
2	318720	288107,4	4591,886	26020,69	19123,2	11489,37
3	358560	287107,4	10717,89	60734,69	21513,6	49938,97
4	318720	286107,4	4891,886	27720,69	19123,2	13489,37
5	338640	285107,4	8029,886	45502,69	20318,4	33214,17
6	278880	284107,4	-784,1143	-6011,543	16732,8	-21960,2
7	239040	283107,4	-6610,114	-50677,54	14342,4	-58409,8
8	278880	282107,4	-484,1143	-3711,543	16732,8	-19960,2
9	358560	281107,4	11617,89	65834,69	21513,6	55938,97
10	338640	280107,4	8779,886	49752,69	20318,4	38214,17
11	338640	279107,4	8929,886	50602,69	20318,4	39214,17
12	358560	278107,4	12067,89	68384,69	21513,6	58938,97

Информация о компании

- ❖ Низкий расход химических средств и три сотрудника на полставки позволяют реализовывать выбранную стратегию по внедрению на рынок.



Материалоемкость

$$M = \frac{2160 \text{ (израсходовано хим.средств за месяц)}}{277920 \text{ (объем услуг за месяц)}} = 0,0078$$



Ставка на сотрудников

Работники	З/п	Количество смен	Выработка
1	30000	4	6640
2	30000	4	6640
3	30000	4	6640

Конкуренты и риски

Конкуренция в районе Щукино

Преимущества конкурентов	Недостатки, за счёт которых можно продвинуться вперёд
<ul style="list-style-type: none"> ❖ Представляют собой сетевые химчистки-прачечные (большая доля на рынке); ❖ Обладают значительными финансовыми ресурсами; ❖ Имеют деловую репутацию и «имя» на рынке; ❖ Широкий перечень услуг 	<ul style="list-style-type: none"> ❖ Как видно из рисунка №5, располагаются возле метро «Октябрьское поле» и «Щукинская», остальная территория свободна. ❖ Использование силиконовых машин поднимает себестоимость продукции, а следовательно, и цену на продукцию; ❖ Статус «элитной химчистки» (например, у «Дианы») могут отпугнуть покупателей среднего класса.

Компания	Описание	Выручка за 2018 последний год	Доля
ООО «ОБЪЕДИНЕНИЕ «ДИАНА»	Имеет наибольшее количество приемных пунктов, ориентирована на сегмент среднего класса	20 218 000 руб.	20,7%
ООО «ЛЕДА-СТ»	Имеет меньше приемных пунктов, чем «Диана», однако компенсирует это обслуживанием премиум-класса	60 778 000 руб.	62,3%
ООО «ЛИСИЧКА»	Имеет меньшее количество приемных пунктов, чем «Диана», также направлена на потребителей, относящихся к среднему классу. Отсюда мы предполагаем, что её выручка чуть ниже выручки «Дианы».	16 000 000	16,4%
ООО «ХИМЧИЗКА»	Имеет один приемный пункт, ориентированы на сегмент среднего и ниже среднего классов.	635 000 руб.	0,6%

Конкуренты и риски

- ❖ Наша средняя цена ниже цены конкурентов, что может говорить о нашей привлекательности для потребителя.
- ❖ Наша средняя цена оказалась незначительно ниже себестоимости стирки.

Позиция, от X руб.	ООО "Объединение Диана"	ООО "Лисичка"	ООО "ХимЧизка"	ООО "Леда - СТ"
Чистка шорт (бриджи)	630	470	400	-
Чистка джинс	630	600	450	590
Чистка футболки	420	380	300	410
Чистка свитера	540	560	480	590
Чистка юбки	630	630	550	600
Чистка платья	830	960	780	-
Чистка рубашки	500	500	400	400
Чистка блузки	500	560	450	-
Чистка жилета	600	920	580	600
Чистка пиджака	780	720	680	750
Чистка пальто	1285	1300	1180	1200
Чистка куртки	1220	1330	1180	1310
Чистка пуховика	1365	1400	1200	-
Средняя цена	763,8461538	794,6153846	663,8461538	-

Конкуренты и риски

«Подводные камни»	Сущность	Решение
Оборудование 	Если машина аквачистки сломается, то организация не сможет оказывать услуги.	Страхование убытков. Допустим, на закупку новой машины аквачистки понадобится 5 дней, все эти дни страховая компания будет выплачивать возмещение за то время, когда мы теряем выручку
Отсутствие спроса 	Отсутствие спроса	Маловероятно, поскольку вблизи нет альтернативы, и социальный опрос показал, что спрос на услуги есть.
Негативная реакция конкурентов 	По сути, основные конкуренты – это сетевые химчистки. У них большие ресурсы и большое влияние.	Начать вести переговоры. По возможности, образовать картель.
Изменение во внешней политике 	Поскольку оборудование, используемое нашей фирмой, является иностранным, замена его может стать проблематичной, если будут введены санкции или изменены тарифы и курсы	Поиск российских аналогов.

Заключение

Торговый центр как площадки для размещения пунктов по оказанию бытовых услуг – оптимальное место по нескольким причинам:

- ❖ Как отмечено ранее, высокая посещаемость;
- ❖ Определенный контингент посетителей – среднего класса или близкого к нему;
- ❖ Возможность сдать грязную и получить чистую вещь во время одного посещения торгового центра. При этом клиент не теряет время на ожидание обработки его одежды, а может провести эти часы, занимаясь покупками, просматривая кинофильм, участвуя с ребенком в детских развлекательных аттракционах, посещая ресторанные дворики и кафе и многое др.

Жители современного мегаполиса привыкли к определенному сервису, и их загруженность не оставляет им времени и возможности самим заниматься приведением в порядок своей одежды. Сейчас отрасль оказания бытовых услуг набирает обороты с учетом появившихся новых экологически безопасных технологий, поэтому создание химчистки является потенциально прибыльной идеей.

XI МНСК

Конкурс бизнес-проектов «Ценим
прошлое, инвестируем в будущее»



YGTyurina@fa.ru



nn2401@mail.ru

