

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

## Бизнес-проект «Химчизка»



Подготовила студентка финансово-экономического факультета группы ГМФ3-3

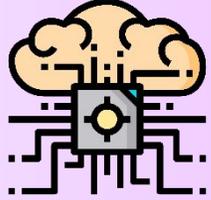
Нурисламова Наталия

Тел: +7-916-878-80-50

Научный руководитель:

д.э.н., доцент Тюрина Юлия Габдрашитовна

# Содержание



*Анализ отрасли*



*Информация о компании*



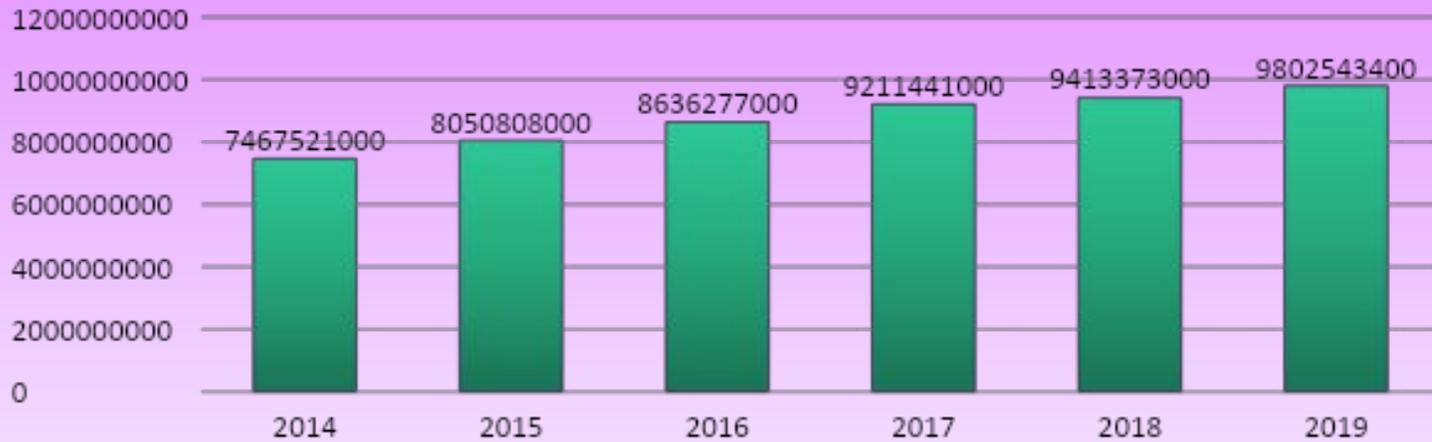
*Конкуренты и риски*



*Заключение*

# Анализ отрасли

## Объем потребления платных услуг, млн рублей

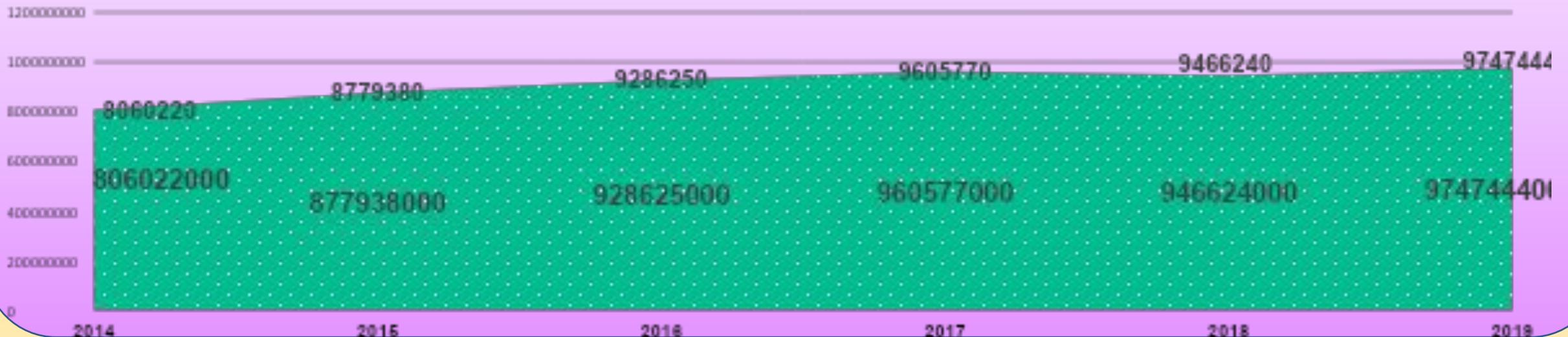


$$\frac{(y-y^*)}{y^*} = -b(u-u^*),$$

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.

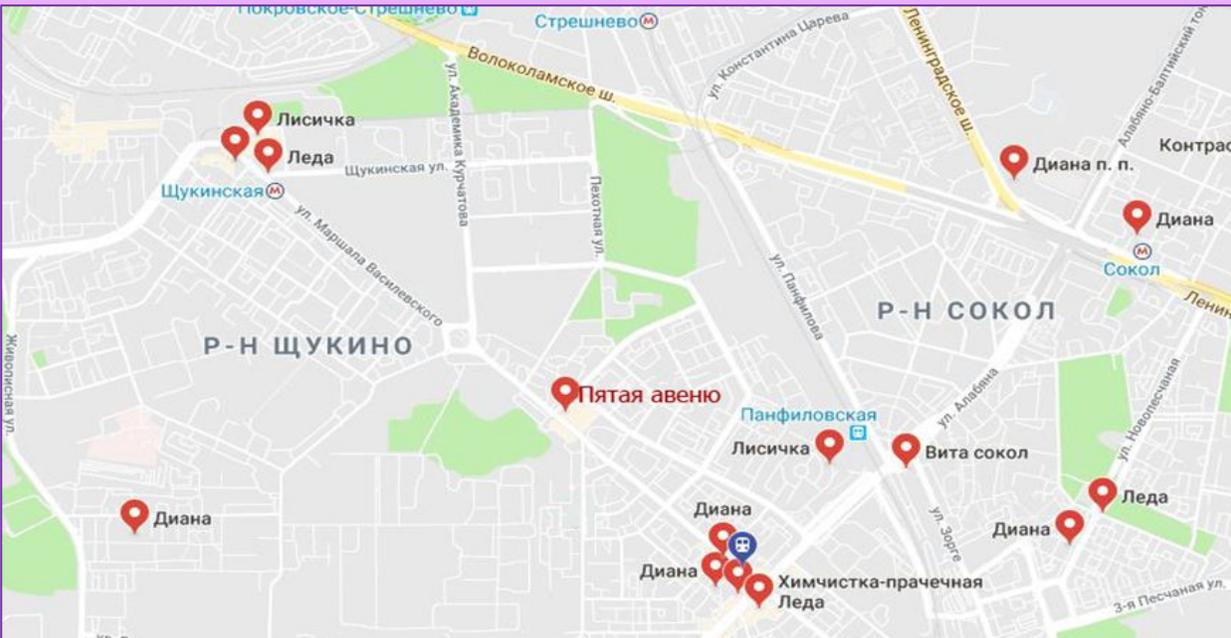
## Рынок бытовых услуг

■ 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	-	-
$\Sigma$	276107,4	$\Sigma$	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"> <li>❖ Представляют собой сетевые химчистки-прачечные (большая доля на рынке);</li> <li>❖ Обладают значительными финансовыми ресурсами;</li> <li>❖ Имеют деловую репутацию и «имя» на рынке;</li> <li>❖ Широкий перечень услуг</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>❖ Как видно из рисунка №5, располагаются возле метро «Октябрьское поле» и «Щукинская», остальная территория свободна.</li> <li>❖ Использование силиконовых машин поднимает себестоимость продукции, а следовательно, и цену на продукцию;</li> <li>❖ Статус «элитной химчистки» (например, у «Дианы») могут отпугнуть покупателей среднего класса.</li> </ul>

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	-
<b>Средняя цена</b>	<b>763,8461538</b>	<b>794,6153846</b>	<b>663,8461538</b>	<b>-</b>

# Конкуренты и риски

«Подводные камни»	Сущность	Решение
<b>Оборудование</b> 	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
<b>Отсутствие спроса</b> 	Отсутствие спроса	Маловероятно, поскольку вблизи нет альтернативы, и социальный опрос показал, что спрос на услуги есть.
<b>Негативная реакция конкурентов</b> 	По сути, основные конкуренты – это сетевые химчистки. У них большие ресурсы и большое влияние.	Начать вести переговоры. По возможности, образовать картель.
<b>Изменение во внешней политике</b> 	Поскольку оборудование, используемое нашей фирмой, является иностранным, замена его может стать проблематичной, если будут введены санкции или изменены тарифы и условия	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](mailto:YGTyurina@fa.ru)



[nn2401@mail.ru](mailto:nn2401@mail.ru)

