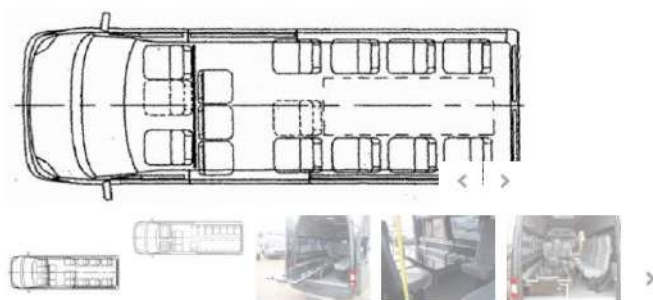


4.2. Транспорт

В качестве транспорта выбран Ритуальный катафалк Ford Transit 22273D



Ритуальный катафалк Ford Transit 22273D

Цена от: 2 485 000 руб

Модель - 22273D

Модификация - Автомобиль для ритуальных услуг

Количество мест сопровождения - до 11

Базовое ТС - Ford Transit 460 EF

Полная масса, кг - 4600

Тип привода - задний, Сдвоенные колеса задней оси

Габаритные размеры, мм - 6704x2126x2746

Колесная база, мм - 3750

Двигатель: тип, модель - Duratorq TDCi 2,2 l, дизельный

Рабочий объем двигателя, см3 - 2198

Мощность двигателя, кВт/л.с. - 99/135, Евро 5

Тип КПП - механическая, 6-ступенчатая

Рулевой механизм - рулевой механизм Шестерня-рейка, ГУР

Тормозная система - двухконтурная гидравлическая

Рисунок 2.

4.3. Количество создаваемых рабочих мест в рамках проекта и описание требуемой квалификации и специализации работников.

В рамках реализации проекта планируется при выходе проекта на планируемую мощность создать 12 рабочих места.

Таблица 10. Планируемое штатное расписание

Структурное подразделение	Должность (специальность, профессия), разряд, класс (категория) квалификации	Количество штатных единиц	норма времени	начисление по окладу					всего в месяц, тысяч рублей
					РК	СН	Вредность	доп. оплата в%	
Административно-управленческий персонал	Управляющий	1	164,92	21834	0,7	0,8		20%	65,50
	Бухгалтер	1	164,92	19408	0,7	0,8		20%	58,22
	Технический директор	1	164,92	20621	0,7	0,8		20%	61,86
Линейный персонал	Оператор 1 смены	1	164,92	12130	0,7	0,8	0,4	20%	48,52
	Оператор 2 смены	1	164,92	12130	0,7	0,8	0,4	20%	48,52
	Оператор 3 смены	1	164,92	12130	0,7	0,8	0,4	20%	48,52
	Оператор 4 смены	1	164,92	12130	0,7	0,8	0,4	20%	48,52
	Старший оператор	1	164,92	14556	0,7	0,8	0,4	20%	58,22
Транспортный отдел	Водитель а/м до 3-х т	1	164,92	15769	0,7	0,8		20%	47,31
Транспортный отдел	Водитель а/м до 3-х т	1	164,92	13343	0,7	0,8		20%	40,03
Коммерческие отдел	Менеджер 1	1	164,92	14556	0,7	0,8		20%	43,67
Коммерческие отдел	Менеджер 2	1	164,92	14556	0,7	0,8		20%	43,67
		12							612,57

4.4. Потребности проекта и обоснование в земельных и энергетических ресурсах и инфраструктуре

Плановая дата подключения к инфраструктуре – не позднее сентября 2021 года.

Расчет запрашиваемых мощностей произведен на основе Технического задания на проект

Таблица 11. Планируемое потребление энергоресурсов в год

Наименование энергоресурсов	ед.изм.	Показатель
Земельный участок	га	0,33
Электроэнергия	кВт	19 530

Требуемая площадь земельного участка (недвижимого имущества) для реализации проекта составляет до 3 300 кв. м.

Ориентиры запрашиваемого участка: кадастровый номер 14:35:204002:6970.

Схемы земельных участков, на которых предполагается реализация инвестиционного проекта рис.3

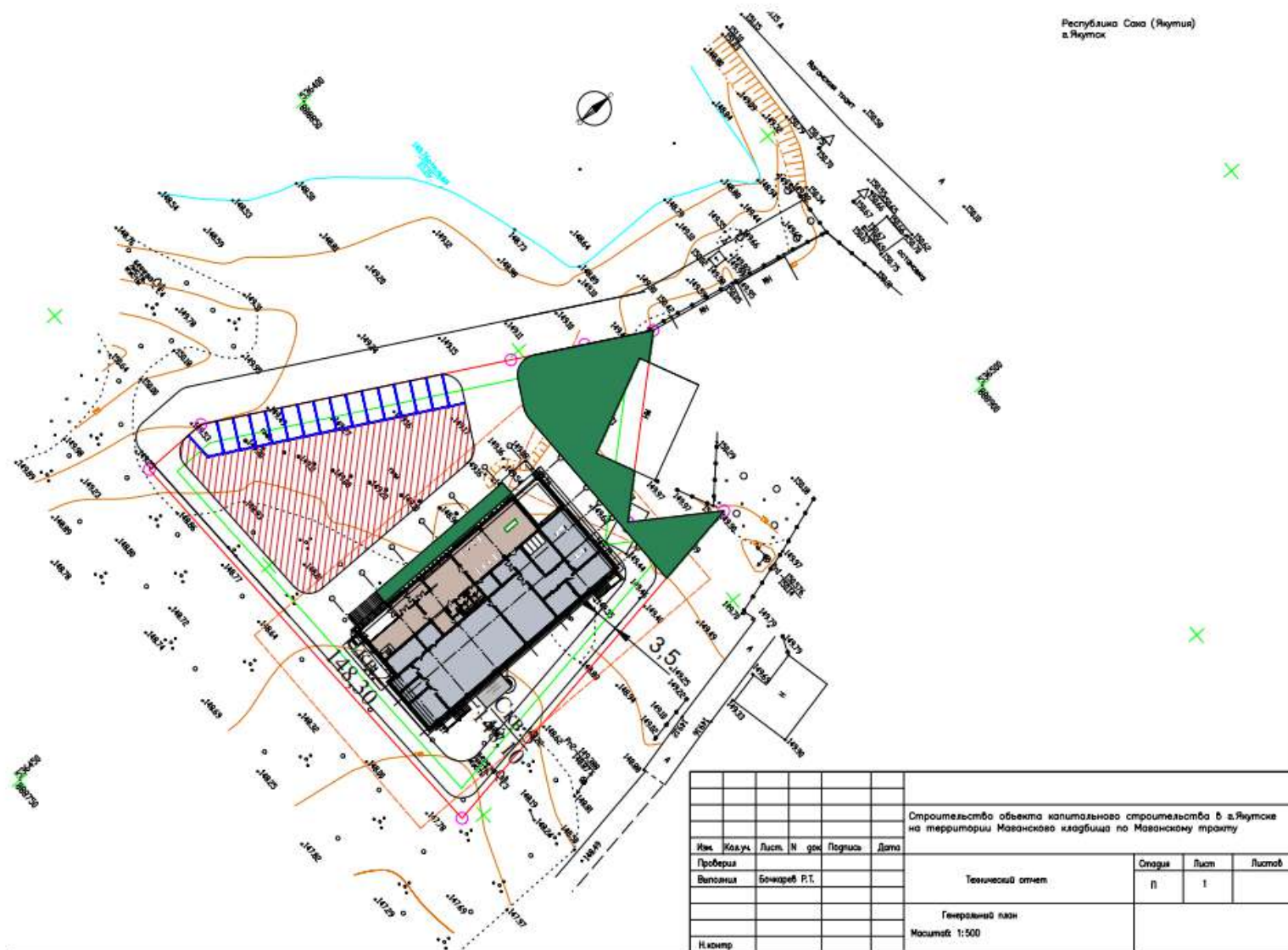


Рис.3 Схема земельного участка

5. Перечень и оценка рыночных рисков проекта

К основным рискам можно отнести:

1. Дефицит мощностей, который будет только усиливаться в виду возможного увеличения потребности в кремации, из-за ценовой политики согласованной с муниципалитетами, в т.ч.:
 - чрезвычайный дефицит локальных мощностей по хранению и потребности в залах прощания и мемориальных залов (потребности обеспечены не более, чем на 30%);
 - чрезвычайный дефицит мощностей по транспортным услугам (потребности обеспечены не более, чем на 15-20%);
2. Слабое структурирование рынка, в т.ч.:
 - недостаток профессиональных и специализированных компаний, консолидирующих и обслуживающих сделки с похоронными услугами;
 - недостаток специализированных национальных мемориальных операторов, обслуживающих оборудование;
 - отсутствие понятных и предсказуемых отношений между участниками рынка;
3. Несформированная государственная политика на рынке кремации, в т.ч.:
 - использование неформальных попыток ценового регулирования вместо публичных нормативно регулируемых инструментов;
 - отсутствие сформированных государственных программ;
4. Потери населения при пандемии, катастроф и т.д.

Таблица 12 – SWOT- анализ

S	O
Сильные стороны	Возможности
1)услуги кремации	1) увеличение ассортимента товара
2)выпуск своей продукции	2) производство своей собственной продукции
3)тесная связь с сотрудниками скорой помощи, больницами, реанимациями, полицией, участковыми, МЧС.	3)предоставление дополнительных услуг
4)выход на священников и муллу	4)выход на всероссийский и международный уровень-цинк Груз200
5)услуги морга	5)охват города за счет выездных агентов на дом -бесплатно
6)скидочная система	6)транспортировка тела и прощальный кортеж
7)личный автопарк	7)оркестр
8)бригада рабочих	8)копка могил
9)бальзамирование	9)предоставление двойного места ветеранам войны
10)договоренность с городскими кладбищами города	10)выездные похороны
11)популярная услуга Груз200	

W	T
Слабые стороны	Опасность,
1) Традиционные обряды захоронения	Угрозы
2)достаточно большой риск потери информаторов, без которых по сути невозможно остаться на рынке	1)крупные устоявшиеся конкуренты
3)нет собственного дизайнера гробов(по Уфе наблюдается тенденция увеличения заявок на дизайнерские гробы)	2)конкуренты ведущие нечестную игру - перебивающие клиентов
4)из за отмены лицензии на этот бизнес стали появляться похоронные бюро новички которые успевают захватить приличное количество клиентов, хоть и быстро уходят с рынка	3)переманивание клиентов государственными конторами
5)похоронное бюро зависимо от МУМ КСО	4)потеря информаторов
	5)судебные разбирательства за не компетентную работу агента

SO	ST
1) Удобное расположение даст возможность обратиться за помощью в похоронах в наше бюро без каких либо проблем;	1) Традиционные похороны с соблюдением всех обрядов сохраняют традиции и единство наций, тем более если брать в счет что основной контингент это пожилые люди то организация таких похорон для клиентов очень важна ведь они как никто другой настаивают на соблюдении всех правил;
2) предоставлять услуги по организации похорон по православным, мусульманским, иудейским обычаям с отпеваниями и молитвенными песнопениями;	2) Благодаря услуге бальзамирования будет больше времени на так нужное всем прощание с телом умершего.
3) популярная услуга бальзамирования;	3) Договоренность с городскими кладбищами города даст возможность приобретения места для традиционного захоронения и последующего поминовения усопших в великие православные и мусульманские праздники(троица и тд.), а также для покупки соседнего участка в случае если в семье есть очень старые дедушки и бабушки (муж и жена)
4) Договоренность с городскими кладбищами города даст возможность приобретения места для традиционного захоронения ведь для многих людей важно иметь место памяти о человеке.	

WO	WT
1) Отсутствие такой услуги как кремация может сказаться на числе клиентов, но мы можем забальзамировать тело и оформить кремацию в ближайшем крематории, ведь услугу перевозки тела за пределами Республики Саха (Якутия) никто не отменял.	1) в случае появления новых конкурентов на рынке ритуальных услуг вызовут дополнительные расходы финансовых услуг на рекламу своего бюро;
2) Справиться с конкурентами можно с помощью нашей скидочной системы, ведь на сегодняшний день далеко не все агентства могут позволить себе это;	2) постоянный мониторинг своих самых ярых конкурентов в совершенствовании услуг
3) Потратить больше усилий на привлечение новых информаторов и сохранение старых.	3) помощь со стороны Администрации окружного города Якутск
4)Создание собственного сайта, что обеспечит нам поток новых клиентов.	

6. Финансовая модель проекта

Расчет финансовых показателей проекта произведен в таблицах EXCEL. В финансовой модели проекта используются следующие основные допущения:

- шаг планирование – 1 год
- горизонт планирования – 52 года;
- метод расчета – с применением индексов дефляторов до 2032 года, далее на уровне 2032 года;
- валюта расчетов – российский рубль (RUR);
- налоговые ставки применены в соответствии с действующим налоговым законодательством;
- за ставку дисконтирования принята средневзвешенная стоимость капитала;
- построчная стоимость проекта не учитывается;

В финансовой модели проекта, которая является приложением к настоящему бизнес-плану, представлены подробные расчеты:

- планируемые бюджет движения денежных средств по операционной, финансовой и инвестиционной деятельности;
- отчет о планируемых финансовых результатах;
- информация об эффективности проекта;
- информация об эффективности вложения собственных средств заявителя;
- параметры налогов, использованных для расчета бюджетной эффективности;
- отчет о налоговых поступлениях в бюджеты различных уровней бюджетной системы Российской Федерации и поступлений во внебюджетные фонды Российской Федерации от реализации проекта за 50 лет;
- отчеты о доходах и расходах в рамках проекта;
- отчет об инвестициях и капитальных вложениях в рамках проекта;
- графический материал.

Оглавление

1. ИНФОРМАЦИЯ О ЗАЯВИТЕЛЕ	2
1.1. НАИМЕНОВАНИЕ ЮРИДИЧЕСКОГО ЛИЦА (ФИО ИНДИВИДУАЛЬНОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЯ)	2
1.2. ОРГАНИЗАЦИОННО-ПРАВОВАЯ ФОРМА ЗАЯВИТЕЛЯ, ФИО И АДРЕСА УЧРЕДИТЕЛЕЙ	2
1.3. ДАТА РЕГИСТРАЦИИ, НОМЕР СВИДЕТЕЛЬСТВА О ГОСУДАРСТВЕННОЙ РЕГИСТРАЦИИ, НАИМЕНОВАНИЕ РЕГИСТРИРУЮЩЕГО ОРГАНА	2
1.4. МЕСТО ГОСУДАРСТВЕННОЙ РЕГИСТРАЦИИ	2
1.5. КОНТАКТЫ РУКОВОДИТЕЛЯ	2
1.6. ВИД (ВИДЫ) ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ, ОСУЩЕСТВЛЯЕМЫЕ ЗАЯВИТЕЛЕМ.....	2
1.7. ДАТА СОСТАВЛЕНИЯ БИЗНЕС-ПЛАНА 24.04.2021	2
2. ИНФОРМАЦИЯ О ПРОЕКТЕ.....	3
2.1. СУЩНОСТЬ ПРЕДПОЛАГАЕМОГО ИНВЕСТИЦИОННОГО ПРОЕКТА И МЕСТО РЕАЛИЗАЦИИ (КРАТКОЕ ОПИСАНИЕ)	3
2.2. СРОКИ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОЕКТА	4
2.3. СРОК ОКУПАЕМОСТИ ПРОЕКТА.....	4
2.4. ПОЛНАЯ СТОИМОСТЬ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОЕКТА	4
2.5. ОБЩИЙ ПРЕДПОЛАГАЕМЫЙ ОБЪЕМ КАПИТАЛЬНЫХ ВЛОЖЕНИЙ В ПЕРИОД ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ИНВЕСТОРА В КАЧЕСТВЕ РЕЗИДЕНТА.	4
2.6. ПЛАНИРУЕМЫЕ ИСТОЧНИКИ ДЕНЕЖНЫХ СРЕДСТВ И ИХ СТРУКТУРА (СОБСТВЕННЫЕ И ЗАЕМНЫЕ СРЕДСТВА ИНВЕСТОРА, БЮДЖЕТНОЕ ФИНАНСИРОВАНИЕ) ДЛЯ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОЕКТА.	5
2.7. ОРГАНИЗАЦИОННЫЙ ПЛАН С УКАЗАНИЕМ ОСНОВНЫХ СТАДИЙ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОЕКТА 8	
2.8. ИНДИКАТИВНЫЕ ПОКАЗАТЕЛИ ПРОЕКТА	9
2.9. ПРОГНОЗНЫЕ ПОКАЗАТЕЛИ ПРОЕКТА	10
3. ОПИСАНИЕ ПРОДУКЦИИ И МАРКЕТИНГОВОЙ СТРАТЕГИИ (РАБОТ, УСЛУГ)..	13
3.1. ОСНОВНЫЕ ХАРАКТЕРИСТИКИ ПРОДУКЦИИ (РАБОТ, УСЛУГ) И ПОЛИТИКА СБЫТА ПРОДУКЦИИ, ОБЪЕМ ПРОДАЖ И ОБЪЕМ ЭКСПОРТНЫХ ПОСТАВОК ПРОДУКЦИИ.....	13
3.2. АНАЛИЗ СОВРЕМЕННОГО СОСТОЯНИЯ И ПЕРСПЕКТИВ РАЗВИТИЯ РЫНКА ТОВАРОВ (РАБОТ, УСЛУГ).....	14
4. ОРГАНИЗАЦИОННЫЙ ПЛАН.....	17
4.1. КРЕМАЦИОННОГО ОБОРУДОВАНИЯ.....	19
4.2. ТРАНСПОРТ	21
4.3. КОЛИЧЕСТВО СОЗДАВАЕМЫХ РАБОЧИХ МЕСТ В РАМКАХ ПРОЕКТА И ОПИСАНИЕ ТРЕБУЕМОЙ КВАЛИФИКАЦИИ И СПЕЦИАЛИЗАЦИИ РАБОТНИКОВ.	21
4.4. ПОТРЕБНОСТИ ПРОЕКТА И ОБОСНОВАНИЕ В ЗЕМЕЛЬНЫХ И ЭНЕРГЕТИЧЕСКИХ РЕСУРСАХ И ИНФРАСТРУКТУРЕ	23
5. ПЕРЕЧЕНЬ И ОЦЕНКА РЫНОЧНЫХ РИСКОВ ПРОЕКТА.....	25
6. ФИНАНСОВАЯ МОДЕЛЬ ПРОЕКТА	28
Приложение 1 Проект крематория	30
Приложение 2 Выписка из инструкции оборудования крематория	45
Приложение 3 Характеристики автотранспорта	47
Приложение 4 Расчет стоимости оборудования с доставкой до г. Якутска	48
Приложение 5 Финансовая модель	51