

## Бизнес – план создания крематория в г. Хабаровске

### Содержание:

I. Цель работы ( резюме )	2
II. Описание проекта	3
1) Технология кремации	3
2) Генеральный план	4
3) Архитектурно - строительные решения	4
4) Место расположения крематория	5
III. План маркетинга	6
1) Обоснование выбора	6
2) Оценка рынка сбыта услуг ( спрос )	6
3) Конкуренция на рынке сбыта	8
4) Реклама	8
IV. Правовое обеспечение деятельности	9
1) Основные положения об акционерном обществе	9
2) Закрытое акционерное общество	9
V. Кадровый менеджмент	10
1) Организационная структура предприятия	10
2) Уровень оплаты труда персонала	10
VI. Финансовый план	11
Приложение к бизнес - плану	21
VII. Заключение	22
Список литературы	23

Цель бизнес - плана - это обоснование вложения временно свободных финансовых средств акционеров в строительство и развитие крематория.

Причиной для написания бизнес - плана послужила давно назревшая необходимость создания крематория в г. Хабаровске с желанием людей ( акционеров ) и наличием у них финансовых средств. Крематорий будет являться закрытым акционерным обществом ( ЗАО ). В число учредителей крематория войдут ЗАО Страховая компания « Колымская », ЗАО Риальное агенство « Земля и люди », а также ряд физических лиц. Уставной капитал предприятия составит сумма 3 000 000 000 рублей.

Срок окупаемости объекта 4 года.

Примечание: Все цены указаны в старом исчислении, т.е. в неденоминирован-

ных рублях.

## **II. Описание проекта**

Крематорий ( от латинского cremo - сжигать ) представляет собой особо оборудованное здание, предназначенное для кремации ( сжигания ) умерших.

В данном проекте представлены основные решения по проектированию и строительству крематория для города с населением до 0,7 - 1,5 млн. человек.

Комплекс крематория состоит из двух зданий, соединенных между собой галереями.

В одном из зданий размещается зал прощаний ( траурный зал ), где происходит прощание близких умершим.

В другом зале располагается кремационный зал, где тело умершего подвергается сжиганию (кремации). Оба здания крематория, а также галерея выполняются в легких металлических конструкциях изготавливаемых для европейской части России на заводах металлоконструкций Санкт-Петербурга и Москвы, а при строительстве крематория в г.Хабаровске заказ можно будет разместить на хабаровских заводах металлоконструкций и алюминиевых конструкций, что положительно повлияет на снижение уровня безработицы в г.Хабаровске.

Возведение комплекса зданий из готовых элементов позволяет сократить время на его сооружение и уменьшить объемы капитальных затрат.

Гибкое проектное решение по размещению комплекса крематория в двух зданиях позволяет - по усмотрению заказчика - осуществить, например, строительство лишь здания кремационного зала, а зал прощаний разместить в существующем в городе общественном здании.

В кремационном зале предусматривается установка печей модели ГКП-01 конструкции Санкт-Петербургского отделения АО «Теплопроект». Эти печи на протяжении последних лет стабильно, без сбоев в работе функционируют в Санкт-Петербургском крематории.

Расположение комплекса крематория возможно на специально отведенной площадке как в черте города, так и на территории, примыкающей к городу.

Допускается размещение комплекса крематория на территории существующего городского кладбища, с организацией колумбария.

Данный проект содержит основные проектные решения по следующим разделам:

- технология кремации;
- решения по генплану;
- архитектурно-строительные решения;
- решения по теплоснабжению;
- решения по отоплению и вентиляции;
- решения по водопроводу и канализации;
- решения по электроснабжению;
- решения по газоснабжению;
- решения по связи и сигнализации;
- сметная стоимость.

### **1) Технология кремации**

Из ритуального корпуса объект кремации, установленный на ручную передаточную тележку, передается в крытой транспортной галерее в технический корпус, в кремационный зал.

Накопление перед кремацией осуществляется непосредственно в кремационном зале и - по мере освобождения печей - объект кремации перемещается на печной участок, где подается к загрузочному окну, после чего с помощью ручной тележки перегружается на подиум кремационной печи.

После кремации продукты сгорания собираются в специальный контейнер, установленный у окна выгрузки, а затем подаются на участок измельчения.

После дробления продукты сгорания пересыпаются в урну, которая хранится в техническом корпусе, а затем окончательно оформляется и передается в ритуальный корпус, где выдается заказчику.

Время одной кремации 60...70 минут. Приходящийся на одну печь расход природного газа составляет 25 м<sup>3</sup>/час.

Отходящие от печи газы, которые отводятся через дымовую трубу, установленную над печью, содержат следующие выбросы загрязняющих веществ:

- взвешенные вещества - 0,051771 мг/куб.м
- оксид углерода - 0,09256 мг/куб.м
- диоксид азота - 0,019734 мг/куб.м
- диоксид серы - 0,00047 мг/куб.м

Ввиду того, что выбросы по всему перечню компонентов значительно меньше предельно допустимых концентраций ( ПДК ), очистка выбросов не предусматривается. Существенным преимуществом принятых в комплексе крематория печей являются:

- значительно меньшая стоимость по сравнению с аналогичными импортными печами;
- сравнительно малый объем строительно-монтажных работ по сооружению фундаментальной подушки, монтажу дымовой трубы и подключению печи к источникам энергоснабжения;
- низкие затраты на ремонт печей, обусловленные применением отечественных материалов и комплектующего оборудования.

## 2) Генеральный план

Комплекс крематория включает в себя:

- ритуальный корпус,
- технический корпус,
- галерею,
- стоянку для автомашин.

Расположение зданий и автодорог по схеме генерального плана выполнено в соответствии с действующими строительными и противопожарными нормами, а также в соответствии с требованиями рационального использования площади участка.

Территория комплекса ограничена ограждением. Свободные от застройки участки территории подлежат благоустройству. Предусмотрены - плиточное тротуарное покрытие, скамьи, газоны, цветники, посадка древесно-кустарниковых пород.

## 3) Архитектурно - строительные решения

Комплекс крематория представляет собой два строительных блока из легких конструкций, соединенных проходной галереей, решенной в аналогичных конструкциях.

Решение с применением легких металлических конструкций позволяет возводить комплекс зданий из готовых элементов в короткие сроки.

Здание зала прощаний ( ритуальный корпус ) может быть выполнено в капитальных конструкциях ( кирпиче ), что однако приведет к увеличению капиталовложений и сроков строительства.

Ритуальный корпус включает в себя зал прощаний, вестибюль, медпункт, узел связи, административные помещения.

В состав другого здания ( технического корпуса ) входят кремационный зал, бытовые, подсобные и технические помещения.

Оба здания представляют собой одноэтажные каркасные корпуса.

Стены здания предусматриваются из трехслойных стальных оцинкованных панелей заводского изготовления с эффективным утеплителем.

#### 4) Место расположения крематория

Оптимальное место для размещения крематория является питомник Лукашова в районе дома культуры глухонемых. Это место выбрано далеко не случайно. Рядом находятся улицы Д. Бедного, Лукашова и другие. Здесь очень развита инфраструктура - вблизи находится дзская железная дорога; парк; дороги; кладбище; проложены сети теплоснабжения, отопления, вентиляции водопровода, канализации, электроснабжения, газоснабжения; без особых сложностей осуществляется телефонизация (от местной цифровой электронной офисной АТС (мини-АТС) имеющей выход на городскую телефонную сеть), радиофикация (от городской радиотрансляционной сети), местная звукофикация (осуществляется от стационарного звукоусилительного комплекса мощностью до 100 Вт, а в зале прощания: танавливаются две звуковые колонки мощностью до 5 Вт), охранно-пожарной сигнализацией (устанавливаются пожарные извещатели автоматического действия, реагирующие на тепло).

Данное место безупречно соответствует различным нормам (ГОСТам, СНИПАм и т.д.), том числе имеется соответствие и одной из основных норм при строительстве крематория - 3 км до жилых домов, а также весьма благоприятно отсутствие дыма скрыт за деревьями парка.

### III. План маркетинга

#### 1) Обоснование выбора

Кремация - сжигание трупов, один из видов похорон у многих народов, в т.ч. у древних славян, у народов, исповедующих буддизм и индуизм. Кремация распространена во многих странах со 2-й половины 19 века, а хабаровчане до сих пор лишены права на альтернативу захоронения в землю, в свою очередь является грубейшим нарушением прав человека. Ведь ни у кого не вызывает сомнения, что каждый человек, а также его близкие имеют право выбора способа захоронения.

Строительство крематория в г. Хабаровске обусловлено ещё и тем, что общее количество крематориев в Российской Федерации равно шести (в городах Москва, С.-Петербург, Н.Тагил и др.), а ближайший к г. Хабаровску находится в г. Екатеринбурге. Следовательно Сибирь и Дальний Восток полностью лишены кремации. Ярким тому подтверждением служит тот факт, что когда случилась трагедия в тайге Хабаровского края (потерпел катастрофу самолёт ТУ-154 следовавший с о. Сахалин), то кремацию останков производили в г. Екатеринбурге из-за отсутствия более близко расположенного крематория.

Очень важным является и экономический аспект выбора. При резком расслоении населения наметившегося в последние годы и при общем снижении уровня жизни кремация даёт возможность более дешевого и достойного способа похорон своих близких в последний путь.

#### 2) Оценка рынка сбыта услуг (спрос)

На примере Екатеринбургского крематория на основании многолетней практики и статистики можно сделать вывод, что кремации подвергаются 60 % от общего числа умерших.

Если учесть, что среднегодовая смертность в г. Хабаровске за 1995 г. составила 8024 человека, 1996 г. - 7946, 1997 г. - 7577, то 60 % (кремации) от этого уровня смертности за 1995 г. составила - 4814,4 человека, 1996 - 4767,6, 1997 - 4546,2. Несмотря на относительное снижение уровня смертности (в 1996 г. по сравнению с 1995 г. на 1 %, а в 1997 г. по сравнению с 1996 г. на 5 %) уровень смертности населения продолжает оставаться очень высоким.

А т.к. подобное заведение в г. Хабаровске будет единственным, то конкуренция отсутствует.

### 3) Конкуренция на рынке сбыта

Основными конкурентами являются специализированный производственный комбинат коммунального обслуживания ( муниципальное предприятие ) и единственное в городе ритуальное агенство « Земля и люди » ( ЗАО ), которые оказывают наиболее полный комплекс услуг населению в данной области. Существует еще ряд мелких фирм, оказывающих отдельные услуги, но эти фирмы не могут служить серьезными конкурентами на рынке сбыта.

Ритуальное агенство оказывает услуги на более высоком уровне и с большей дифференциацией цен. Если взять стоимость услуг по минимуму, то в агенстве это обойдется в 2500000 рублей, а на комбинате 2800000 рублей при той же продукции.

Но даже если не брать во внимание цены, то все равно спектр услуг оказываемых агенством значительно шире ( оформление свидетельства о смерти; доставка тела из морга; заказ и приготовление гилы, гроба, венков; захоронение усопших; предложение разовой одежды, обуви; подача катафалка; представление оркестра; заказ публикации некролога; предложение услуг фотографа и т.д. ), а сервис выше, чем на комбинат. Работники агенства гораздо более внимательно и с состраданием относятся к горю постигну их клиентов. Прекрасным тому свидетельством служит тот факт, что генеральный директор агенства вошёл в тройку призёров на краевом конкурсе « Предприниматель года-97 ».

Следует также отметить, что ритуальное агенство « Земля и люди » являясь дочерним предприятием страховой компании « Колымская » работает не только непосредственно с физическими и юридическими лицами, но и с клиентами « Колымской » застрахованными на случай смерти.

Подытоживая всё вышеперечисленное можно констатировать, что клиенты желающие похоронить своих близких в землю воспользуются услугами именно ритуального агенства « Земля и люди ». Таким образом основным конкурентом крематория будет являться « Земля и люди ».

Главная проблема кремации - моральный фактор и готовность населения к кремации. Но кремация как известно более дешёвый способ захоронения ( 500000 рублей, что гораздо более предпочтительнее нежели цены вышеперечисленные ), чем в землю, а учитывая всеобщее обнищание населения стоимость захоронения является основополагающим фактором для большинства граждан. Закон спроса гласит, что потребители обычно приобретают больше товаров по низкой цене, чем по высокой. Ценовая эластичность спроса определяет чувствительность покупателей к изменениям в ценах с точки зрения объема товаров, которые они приобретают. Ценовая эластичность определяется отношением изменения величины спроса ( в процентах ) к изменению цен ( в процентах ).

Сам процесс кремации протекает следующим образом:

- 1) заносят гроб на постамент;
- 2) выходит распорядитель и читает прощальную речь;
- 3) гроб опускается вниз ( к печи ).

В эту сумму ( 120000 рублей ) входит:

- 1) оформление зала прощания;
- 2) музыка;
- 3) прощальная речь распорядителя;
- 4) непосредственно кремация.

Полная сумма кремационных похорон клиенту обойдётся ориентировочно в 600000 рублей ( гроб - 350000 рублей, могила для захоронения урны после кремации - 100000 рублей ). Но даже эта цена же для клиента в 4 с лишним раза, чем самые дешёвые в городе похороны в землю ( Ритуальное агенство « Земля и люди » ). Не стоит забывать о том, что цены по минимуму, а следовательно при желании и возможностях клиента перечень услуг и наименование продукции ( ритуальной ) может быть значительно расширен.

Не стоит забывать и о состоятельных людях которые благодаря кремации могли бы устраивать семейные склепы, а в США появилась фирма отправляющая урны с остатками кремации в космос, что пользуется очень большим спросом. С другой стороны кремация не мешает этой категории лиц устроить с

и близким ничем не уступающие пышные проводы в последний путь, как и при захоронении в землю. Кстати, после кремации существует несколько и более простых вариантов, чем отправка в космос - закопать в землю (копка такой могилы обойдется заказчику всего в 100000 рублей), а также поместить урну в колумбарий (годовая оплата этой услуги - 12000 рублей, что тоже по силам даже людям с низким уровнем материального достатка) и др. Первый вариант удобен при уже существующих родственниках могилах при и где за ними, а второй более эстетичен. Весьма заинтересованы в крематории город и городская администрация. Во-первых, при кремации не увеличивается площадь и без того уже «раздутых» городских кладбищ. Во-вторых, учитывая скудность городского бюджета будет более экономически целесообразно кремировать нежели заниматься погребением в землю одиноких стариков, неопознанные трупы и т.д. Нельзя сбрасывать со счетов и показатели других городов, имеющих крематории. Так, 60 % всех умерших подвергаются именно кремации. Также общеизвестно, что кремация является наиболее цивилизованным методом похорон и экологически чистым, отвечающим требованиям времени. Немаловажным является факт признания кремации церковью в лице патриарха Московского и всея Руси Алексея II сделанного несколько лет назад.

В заключении этого раздела нелишним будет напомнить, что в число учредителей крематория входят ЗАО Страховая компания «Колымская», ЗАО Ритуальное агентство «Земля и люди» и как следствие часть клиентов этих фирм вне всякого сомнения по мере необходимости «перетекут» в крематорий.

#### **4) Реклама**

Реклама в деятельности любого предприятия в т.ч. и крематория играет очень важную роль. От правильно организованной рекламной компании зачастую зависит успех всего предпринимаемого дела.

Создание и размещение рекламы это целое искусство, но учитывая специфику данного бизнеса рекламе следует подходить с особым чувством такта. Например, размещение рекламы крематория на билетах является недопустимым по этическим соображениям несмотря на большую эффективность такого вида рекламы. Вполне реально разместить рекламу крематория по радио, телевидению, в печати, а также на городском транспорте. Последний вид рекламы будет выполнять не только основную функцию рекламы, но и будет служить в качестве постепенного принятия горожанами кремации и привыкания к наличию в городе крематория (моральный фактор).

Со временем будет разработан фирменный знак и символика.

На разных предприятиях и в разных странах средства на рекламу отпускаются в весьма широком диапазоне. Конкретно на рекламу крематория планируется выделять 2 % от валовой прибыли.

#### **IV. Правовое обеспечение деятельности**

Крематорий будет являться закрытым акционерным обществом (ЗАО). Это вызвано тем, что на строительство муниципального крематория в данное время нет возможности выделит из бюджета средства, а необходимость его создания назрела. Эта административно-правовая форма выбрана в связи с тем, в ЗАО уставный капитал создается за счет средств учредителей, финансовых средств у которых достаточно для строительства подобного учреждения без привлечения кредитов со стороны.

Деятельность Общества регулируется Гражданским кодексом Российской Федерации, другими законами Российской Федерации («Об акционерных обществах» от 24.11.95 г., «О погребении и похоронном деле» от 8.12.95 г.) и другими нормативными актами Российской Федерации, учредительным Договором, Уставом и Решениями собрания акционеров. Внутренний регламент утверждается общим собранием и регулирует внутренние взаимоотношения акционеров, а также другие вопросы касающиеся деятельности Общества.

## 1) Основные положения об акционерном обществе

Акционерным обществом признается общество, уставный капитал которого разделен на определенное число акций; участники акционерного общества (акционеры) не отвечают по его обязательствам и несут риск убытков, связанных с деятельностью общества, в пределах стоимости принадлежащих им акций.

Акционеры, не полностью оплатившие акции, несут солидарную ответственность по обязательствам акционерного общества в пределах неоплаченной части стоимости принадлежащих им акций.

Фирменное наименование акционерного общества должно содержать его наименование и указание на то, что общество является акционерным.

Правовое положение акционерного общества и права и обязанности в соответствии с Гражданским кодексом и законом об акционерных обществах.

## 2) Закрытое акционерное общество

Акционерное общество, акции которого распределяются только среди его учредителей или иного заранее определенного круга лиц, признается закрытым акционерным обществом. Такое общество не вправе проводить открытую подписку на выпускаемые им акции либо иным образом предлагать их для приобретения неограниченному кругу лиц.

Акционеры закрытого общества имеют преимущественное право приобретения акций, продаваемых другими акционерами этого общества.

Число участников закрытого акционерного общества не должно превышать числа, установленного законом об акционерных обществах (до 50), в противном случае оно подлежит преобразованию в открытое акционерное общество в течение года, а по истечении этого срока - ликвидации в судебном порядке, если их число не уменьшится до установленного законом предела.

## V. Кадровый менеджмент

Общий состав работающих на предприятии планируется в количестве 14 человек.

### 1) Организационная структура предприятия

- директор - 1
- главный бухгалтер - 1
- механик - 1
- слесарь - 2
- оператор печи - 8
- сторож - 1
- распорядитель - 1

### 2) Уровень оплаты труда персонала

- директор - 3,0 млн. руб.
- главный бухгалтер - 1,0 млн. руб.
- механик - 1,5 млн. руб.
- слесарь - 0,8 млн. руб.
- оператор печи - 0,8 млн. руб.
- сторож - 0,8 млн. руб.
- распорядитель - 0,8 млн. руб.

Общий фонд оплаты труда = 8,7 млн. руб./месяц.

## **VI. Финансовый план**

### **Смертность по городу Хабаровску**

	1995г.	1996г.	1997г.
январь	752	805	697
февраль	634	671	560
март	680	602	698
апрель	686	627	588
май	734	693	629
июнь	691	614	576
июль	709	740	644
август	578	585	619
сентябрь	584	585	634
октябрь	681	690	683
ноябрь	614	638	595
декабрь	677	696	654
Итого	8024	7946	7577

## Прогноз доходов и расходов на 1999 год (1-ое полугодие)

	январь	февраль	март	апрель		
<b>Доход от реализации продукции</b> (кол-во x 500000 рублей)	225 500 000	190 000 000	204 000 000	206 000 000	220	
<b>Себестоимость</b> (кол-во x 120000 рублей)	51 144 000	45 648 000	48 960 000	49 392 000	52	
<b>Валовая прибыль</b> (доход от реализации - себестоимость)	171 356 000	144 352 000	155 040 000	156 608 000	167	
<b>Зарботная плата</b>	8 700 000	8 700 000	8 700 000	8 700 000	8	
<b>Налоги на з/п</b> (з/п x 0,385)	3 349 500	3 349 500	3 349 500	3 349 500	3	
<b>Лицензия</b> (10 минимальных окладов)	834 900	-	-	-		
<b>Реклама</b> ( 2 % от валовой прибыли )	3 427 120	2 887 040	3 100 800	3 132 160	3	
<b>Аренда</b> ( средняя ставка зем. налога (95 руб.) x коэффициент дифференциации зон города (0,96) x м <sup>2</sup> ( 772 )	5 867,2	5 867,2	5 867,2	5 867,2		
<b>Коммунальные услуги</b>	263 521	263 521	263 521	263 521	2	
<b>Канторские материалы</b>	100 000	100 000	100 000	100 000	1	
<b>Телефон</b> (установка 5000000 руб., 200000 руб. ежемесячная плата для юридических лиц)	5 200 000	200 000	200 000	200 000	2	
<b>Транспортные расходы</b> (расход бензина из расчёта, что на предприятии имеется 3 автомобиля: ГАЗ-3101 («Волга») для нужд предприятия и 2 катафалка. «Вол-	8 520 000	7 406 000	7 848 000	7 906 000	8 3	

га» ежедневно расходует 30 л. бензина, а катафалки в среднем по 8 л. на каждого криминуемого). Стоимость бензина АИ-76 ~ 2000 руб.						
<b>Амортизация</b> (стоимость основных средств (2985500000 руб.) x срок их эксплуатации)	6 367 500	6 367 500	6 367 500	6 367 500	6 367 500	6 367 500
<b>Налог на прибыль</b> (валовая прибыль x 0,35)	59 974 600	50 523 200	54 264 000	54 812 800	58 500 000	58 500 000
<b>Подходный налог</b> (Σ з/п - минимальный размер з/п (83490) x 0,12)	1 033 981,2	1 033 981,2	1 033 981,2	1 033 981,2	1 033 981,2	1 033 981,2
<b>Налог на имущество</b> (0,015 x стоимость имущества). Налог выплачивается поквартально.	11 195 625	-	-	11 195 625		
<b>Налог на пользователей автомобильных дорог</b> (Доход от реализации - НДС) x 0,02. Выплачивается поквартально.	10 324 587	-	-	10 557 911		
<b>Налог на приобретение автотранспортных средств</b> (Стоимость автотранспорта - НДС) x 0,2	24 999 000	-	-	-		
<b>Сбор на муниципальную милицию</b> (минимальная з/п x численность x 0,03. Поквартально.	112 711,5	-	-	112 711,5		
<b>Сбор на нужды образовательных учреждений</b> (квартальный)	261 000	-	-	261 000		

ФЗП х 0,01). Поквартально.						
<b>Сбор на жилфонд</b> (Доход от реализации - НДС х 0,015). Поквартально.	7 743 440,25	-	-	7 918 433,25		
<b>Целевой сбор на подготовку к зиме.</b> (Доход от реализации - НДС х 0,005).	835 209,645	835 209,645	835 209,645	835 209,645	83	
<b>Результат</b> (Валовая прибыль - затраты).	18 107 437	62 680 181	68 806 831	39 855 780	76 06	

**Прогноз доходов и расходов на 1999 год (2-ое полугодие)**

	июль	август	сентябрь	октябрь	ноябрь	
<b>Доход от реализации</b>	212 500 000	173 500 000	175 000 000	204 500 000	184 000 000	2
<b>Себестоимость</b>	51 048 000	41 616 000	42 048 000	49 032 000	44 208 000	
<b>Валовая прибыль</b>	161 452 000	131 884 000	132 952 000	155 468 000	139 792 000	1
<b>Зароботная плата</b>	8 700 000	8 700 000	8 700 000	8 700 000	8 700 000	
<b>Налоги на з/п</b>	3 349 500	3 349 500	3 349 500	3 349 500	3 349 500	
<b>Лицензия</b>	-	-	-	-	-	
<b>Реклама</b>	3 229 040	2 637 680	2 659 040	3 109 360	2 795 840	
<b>Аренда</b>	5 867,2	5 867,2	5 867,2	5 867,2	5 867,2	
<b>Коммунальные услуги</b>	263 521	263 521	263 521	263 521	263 521	
<b>Канторские материалы</b>	100 000	100 000	100 000	100 000	100 000	
<b>Телефон</b>	200 000	200 000	200 000	200 000	200 000	
<b>Транспортные расходы</b>	8 126 000	6 926 000	6 926 000	7 856 000	7 214 000	
<b>Амортизация</b>	6 367 500	6 367 500	6 367 500	6 367 500	6 367 500	
<b>Налог на прибыль</b>	56 508 200	46 159 400	46 533 200	54 413 800	48 927 200	5
<b>Подходный налог</b>	1 033 981,2	1 033 981,2	1 033 981,2	1 033 981,2	1 033 981,2	
<b>Налог на имущество</b>	11 195 625	-	-	11 195 625	-	
<b>Налог на пользователей автомобильных дорог</b>	9 348 576	-	-	9 857 939	-	
<b>Налог на приобретение автотранспортных средств</b>	-	-	-	-	-	

Сбор на муниципальную милицию	112 711,5	-	-	112 711,5	-		
Сбор на нужды образовательных учреждений	261 000	-	-	261 000	-		
Сбор на жилфонд	7 012 219,5	-	-	7 012 219,5	-		
Целевой сбор на подготовку к зиме	835 209,645	835 209,645	835 209,645	835 209,645	835 209,645		
Результат	44 803 049	55 305 341	55 978 181	40 793 766	61 033 362	6	

**2000 год (поквартально)**

	I квартал	II квартал	III квартал	IV квартал
Доход от реализации	623 500 000	580 000 000	573 000 000	607 500 000
Себестоимость	149 616 000	139 248 000	137 520 000	145 720 000
Валовая прибыль	473 884 000	440 752 000	435 480 000	461 780 000
Заработная плата	26 100 000	26 100 000	26 100 000	26 100 000
Налоги на з/п	10 048 500	10 048 500	10 048 500	10 048 500
Лицензия	834 900	-	-	-
Реклама	9 477 680	8 815 040	8 709 600	9 235 600
Аренда	17 601,6	17 601,6	17 601,6	17 601,6
Коммунальные услуги	790 563	790 563	790 563	790 563
Канторские материалы	300 000	300 000	300 000	300 000
Телефон	600 000	600 000	600 000	600 000
Транспортные расходы	23 912 000	22 520 000	22 296 000	23 400 000
Амортизация	19 102 500	19 102 500	19 102 500	19 102 500
Налог на прибыль	165 859 400	154 263 200	152 418 000	161 623 000
Подходный налог	3 101 943,6	3 101 943,6	3 101 943,6	3 101 943,6
Налог на имущество	11 195 625	11 195 625	11 195 625	11 195 625
Налог на пользователей автомобильных дорог	10 391 251	9 666 280	9 549 618	10 124 595
Налог на приобретение автотранспор-	-	-	-	-

<b>тных средств</b>				
<b>Сбор на содержание муниципальной милиции</b>	112 711,5	112 711,5	112 711,5	112 711,5
<b>Сбор на нужды образовательных учреждений</b>	261 000	261 000	261 000	261 000
<b>Сбор на жилфонд</b>	7 793 438,25	7 249 710	7 162 213,5	7 593 446,25
<b>Целевой сбор на подготовку к зиме</b>	2 597 812,75	2 416 570	2 387 404,5	2 531 148,75
<b>Результат</b>	181 387 073	164 190 755	161 326 719	175 641 765

**Доходы и расходы на 2001 год (за год)**

<b>Доход от реализации</b>	2 272 500 000
<b>Себестоимость</b>	545 400 000
<b>Валовая прибыль</b>	1 727 100 000
<b>Зарботная плата</b>	104 400 000
<b>Налоги на з/п</b>	40 194 000
<b>Лицензия</b>	834 900
<b>Реклама</b>	34 542 000
<b>Аренда</b>	70 406
<b>Коммунальные услуги</b>	3 162 252
<b>Канторские материалы</b>	1 200 000
<b>Телефон</b>	2 400 000
<b>Транспортные расходы</b>	74 040 000
<b>Амортизация</b>	7 650 000
<b>Налог на прибыль</b>	604 485 000
<b>Подоходный налог</b>	12 407 777
<b>Налог на имущество</b>	44 782 500
<b>Налог на пользователей автомобильных дорог</b>	37 873 485
<b>Налог на приобретение автотранспортных средств</b>	-
<b>Сбор на содержание муниципальной милиции</b>	450 846
<b>Сбор на нужды образовательных учреждений</b>	1 044 000
<b>Сбор на содержание жилфонда</b>	28 405 114
<b>Целевой сбор на подготовку к зиме</b>	9 468 371
<b>Результат</b>	759 883 348

Расчёт NPV:

$$NPV = CF^0_{\text{год}} / (1 + 0,25)^0 + CH^1_{\text{год}} / (1 + 0,25)^1 + CF^2_{\text{год}} / (1 + 0,25)^2 =$$

Примечание [ИТЮ1]:

$$= 662\,503\,371 / 1 + 682\,546\,312 / 1,25 + 759\,883\,348 / 1,562 =$$

$$= 662\,503\,371 + 546\,037\,050 + 486\,481\,017 = 1\,695\,021\,438$$

**Срок окупаемости:**

$$T_{\text{ок}} = \text{инвестиции} / \text{годовой доход} = 2\,985\,500\,000 / 701\,644\,344 = 4 \text{ (года)}$$

**Расчёт точки безубыточности:**

$$Q = \text{постоянные затраты} / \text{цена} - \text{удельные переменные затраты}$$

Себестоимость = 120 000 рублей:

Переменные затраты:

1) 7000 рублей (стоимость 1 м<sup>3</sup> газа) x 7 ( м<sup>3</sup> на одного кремируемого)

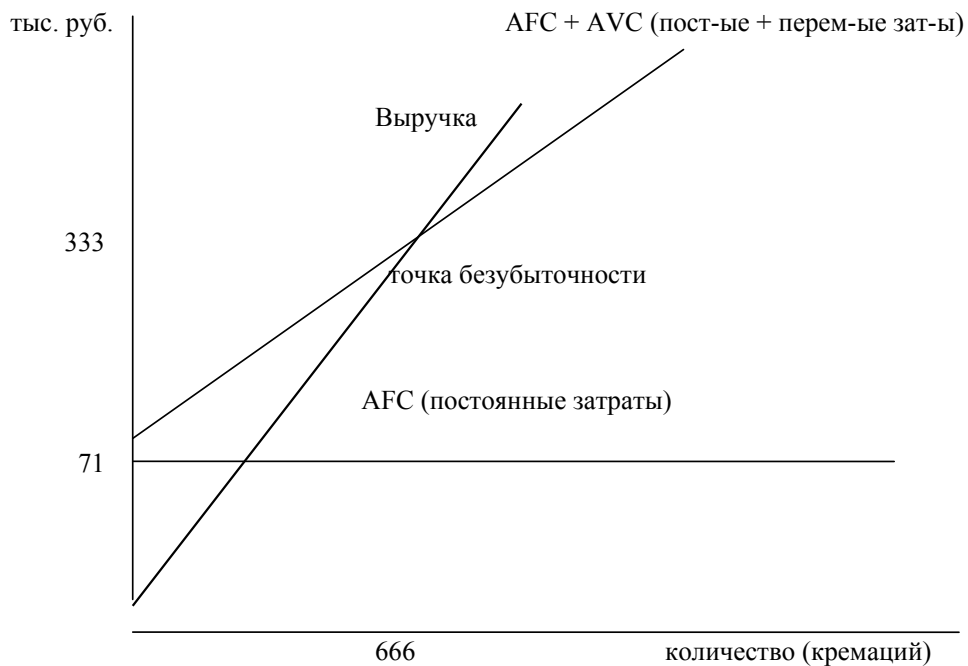
2) музыка = 10 000 рублей

Постоянные затраты:

1) распорядитель = 31 000 рублей

2) оформление зала = 30 000 рублей

$$Q = 293\,654\,000 / 500\,000 - 59\,000 = 293\,654\,000 / 441\,000 = 666$$



**Приложение к бизнес - плану****Прогнозируемый баланс на 1999 год**

	А		П	
	начало года	конец года	начало года	конец года
лицензии	834 900			
зем. участки	70 406			
здания, сооружения, машины, оборудование	2 985 500 000	2 909 090 000		
р/счета	13 594 694	3 662 503 371		
Баланс ( по Активу)	3 000 000 000	6 571 593 371		
Уставной капитал			3 000 000 000	3 000 000 000
Фонды накопления				2 909 090 000
Нераспределённая прибыль отчётного года				662 503 371
Баланс ( по Пассиву )			3 000 000 000	6 571 593 371

**Предполагаемый отчёт о результатах ( прибылях и убытках )**

(1)	Доход от реализации	2 405 500 000
(2) минус	Затраты на производство	574 440 000
(3) равняется	Валовая прибыль	1 828 060 000
(4) минус	Эксплуатационные расходы (всё кроме налогов)	314 696 100
(5) равняется	Прибыль(убытки) до выплаты налогов (3) - (4)	1 513 363 900
(6) минус	Налоги	843 496 962
(10) равняется	Чистая прибыль(убыток)	669 866 938

**VII. Заключение**

В заключении бизнес - плана хотелось бы отметить основные разделы этого проекта.

Вложение акционерами своих финансовых средств является вне всякого сом-

нения выгодным. Уже в первый год чистая прибыль составит 669 886 938 рублей. Срок окупаемости весьма незначителен - 4 года и это особенно выигрышно выглядит на фоне столь внушительной прибыли в первый же год.

Немаловажен и тот факт, что ритуальный рынок в г. Хабаровске освоен недостаточно, а крематории отсутствуют не только на территории г. Хабаровска и края, но и по всему Дальнему Востоку.

Без сомнения город заинтересован в появлении крематория, следовательно гарантирована поддержка городской и краевой администраций.

В завершении немало важно отметить, что крематорий является неотъемлемой частью цивилизации и город с его появлением получит новый виток в своём развитии и процветании.