

Бизнес-планирование и разработка бизнес-планов

Инна Станчу

Бизнес-план –
это план построения вашего бизнеса.

Точно так же, как чертеж или расчет, бизнес-план - это размышление перед действием, учитывая новые возможности пандемической и постпандемической реальности.

Пандемия — время новых инновационных, дигитализированных стартапов.

<https://www.youtube.com/watch?v= UP0H 3gGm8>



Определение бизнес-плана



Для чего необходим бизнес-план?

Существуют четыре основные причины составления бизнес-плана:

1. Возможность обнаружить проблемы "на бумаге" до того, как они возникли.
2. Без бизнес-плана практически невозможно привлечение инвестиций.
3. Бизнес-план - это стандартный документ ознакомления с предприятием и обязательное требование со стороны цивилизованного рынка.
4. Бизнес-план - это инструмент контроля и управления.

Вывод:

бизнес-план - это
стартовая точка и
базис плановой и
исполнительской
деятельности
предприятия,
единый источник
стратегической
информации о нем.



Цели разработки **бизнес-плана** могут быть различными:

- **уяснить самому** степень реальности достижения обозначенных результатов в завершённом проекте или коммерческом предложении;
- **убедить коллег** в реальности достижения определенных качественных или количественных показателей;
- **доказать определенному кругу лиц** целесообразность проекта;
- **привлечь внимание** и усилить заинтересованность потенциального **инвестора**

и т. д.

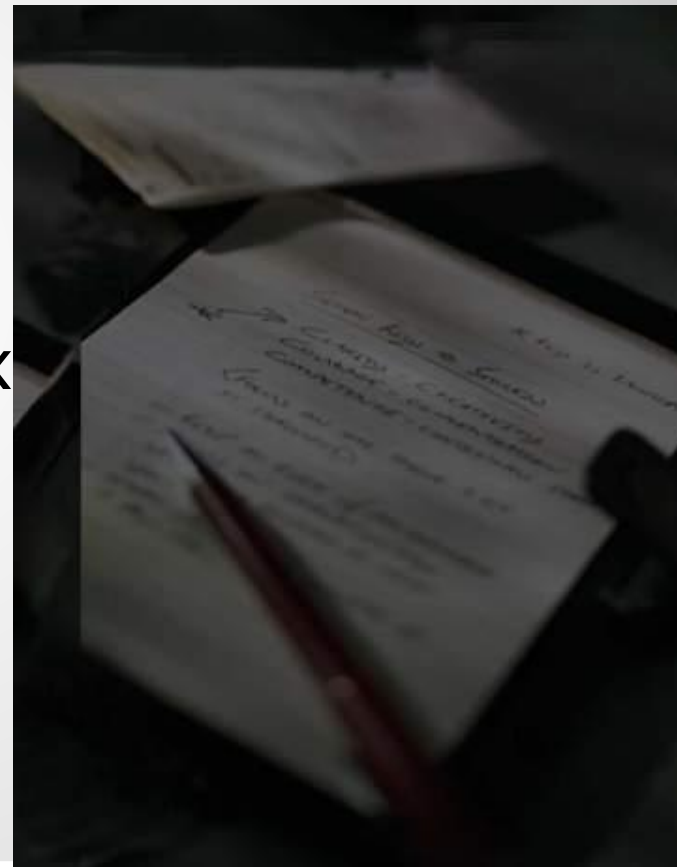
Основные разделы бизнес-плана

1. РЕЗЮМЕ
2. ОПИСАНИЕ БИЗНЕСА
3. ОПИСАНИЕ ПРОДУКЦИИ (УСЛУГ)
4. МАРКЕТИНГОВЫЕ ИССЛЕДОВАНИЯ И СБЫТ ПРОДУКЦИИ (УСЛУГ)
5. ОРГАНИЗАЦИОННЫЙ ПЛАН
6. ПЛАН ПРОИЗВОДСТВА (УСЛУГ)
7. ПЛАН ЗАТРАТ
8. ФИНАНСОВЫЙ ПЛАН
9. АНАЛИЗ РИСКОВ
10. ПРИЛОЖЕНИЯ

1. Резюме.

Резюме - это "концентрированное" описание инвестиционного проекта: его идеи; шагов, осуществляемых для реализации идеи; требуемых затрат; итоговых показателей.

Раздел должен показать потенциальным инвесторам привлекательность проекта.



РЕЗЮМЕ

должно включать следующую информацию:

- Название фирмы и ее тип (единоличная собственность/ партнерство)
- Персональные данные учредителя (Ф.И.О., место жительства, дата рождения, семейное положение, образование, полученная квалификация, трудовая деятельность)
- Краткое описание бизнес-идеи
- Дата открытия предприятия (регистрация ИП, получение патента)
- Финансовые ресурсы для начала бизнеса (указать: собственные, грант, заемные)
- Основные финансовые результаты проекта (доход, прибыль, рентабельность, срок окупаемости проекта)

2. РЕЗЮМЕ БИЗНЕС ПЛАНА

Название проекта	Салон дизайнерского оформления свадеб «Alley Rose»
Тип проекта	Создание нового салона
Цель проекта	Получение прибыли
Целевая аудитория	Потребитель с высоким и средним уровнем достатка
Предприятие	Индивидуальный предприниматель Арабаджи Ольга Владимировна
Регион	г. Ростов-на-Дону
Начало проекта	март- апрель 2017 года
Длительность проекта	долгосрочный
Участники проекта	Арабаджи Ольга Владимировна (владелец) Арабаджи Мария Владимировна (совладелец, менеджер)
Контакты	Тел. (938) 105-25-96 e-mail: Olgsnokia@mail.ru
Необходимое финансирование	2387,81 тыс. рублей
Период окупаемости	12 месяцев
Средняя чистая прибыль в месяц	300 тыс. рублей
Чистая прибыль в год	1213 тыс. рублей

Резюме проекта

- Chair&Co
- Цель: отработать технологию поставщик-потребление, укрепить позиции на рынке
- Актуальность: интернет-магазин вытесняет привычные магазины, экономия времени, доступность вещей из других регионов
- Стоимость проекта= 4,912 588 (1 год), проценты по кредиту 20%= 982 517
- Срок окупаемости= 2,5 года
- Особенности проекта: каталог продукции представлен сразу, для осуществление покупки не обязательно куда-то ехать, низкая стоимость по сравнению с традиционными магазинами.

Резюме Бизнес-плана

Производство Теплоблоков

Преимущества

Скорость
возведения зданий
из теплоблоков
достигает 1 кв. м
за 20 мин.

Помещение

Для установки
оборудования по
производству
теплоблоков
понадобится
помещение
площадью около
500 м.

Оборудование

Оптимальный
вариант
инвестиций,
позволяющий
обеспечить
максимально
быструю
окупаемость,
рассчитан на
выпуск 20 куб. м
теплоблоков в
день.

Финансовый план

Затраты на новое
оборудование без
транспортных
расходов в регион
составляют около
850 тыс. рублей;
Срок окупаемости
составляет от
полугода до 1
года.

Резюме проекта



Суть проекта

Настоящий бизнес-план является описанием коммерческого проекта по организации Центра реабилитации на базе ортопедического салона. Центр реабилитации ориентирован на использование механизма «естественное движение», восстановительная функция суставов. В Лыткарино, Московской области отмечается неудовлетворенный спрос на услуги реабилитации в период после травм, инсультов и инфарктов.



Цели проекта

1. Краткосрочные цели проекта представлены в настоящем бизнес-плане и предполагают открытие Центра реабилитации.
2. Долгосрочные цели проекта предполагают расширять сеть реабилитационных центров с помощью открытия филиалов в ближних городах.



Стоимость проекта

Стоимость инвестиций первого года по проекту составляют **минимум 3 000 000 руб.**

Расчетные сроки проекта, представленного в настоящем бизнес-плане, предполагают окупаемость за 24 месяца.



Выгоды и риски проекта

Основные риски проекта связаны с возможными изменениями финансовой ситуации в стране вследствие влияния внутренних или внешних факторов. К категории выгоды можно отнести заинтересованность со стороны инвесторов, которые готовы развивать реабилитационное направление в медицине.



Проведенные финансовые расчеты по проекту

Анализ полученных значений показателей коммерческой эффективности инвестиций для проекта позволяют охарактеризовать проект как доходный, с умеренным уровнем риска, средней рентабельностью текущей деятельности и средним сроком окупаемости.

Резюме

1 Наименование проекта:	ООО «Модерн»
2 Инициатор проекта:	Шуляк О.П.
3 Местонахождение проекта:	Юридический адрес: Брянская область, г. Унеча, Коммунистическая улица, 18, пом. 52
4 Организационно-правовая форма реализации проекта:	Общество с ограниченной ответственностью
5 Суть проекта:	Организация салона красоты
5.1 Цель проекта:	Получение максимальной прибыли посредством оказания населению услуг по уходу за ногтями.
5.2 Способ достижения цели:	Аренда помещения, нахождение специалистов, проведение PR-компаний
Финансирование	
6.1 Общая стоимость проекта:	Для создания проекта потребуется 222 354 руб.
6.2 Потребность в финансировании:	Нет
Схема финансирования	
7.1 Отношение собственных и заемных средств:	Собственные средства: 100%
7.2 Объем инвестиционного кредита:	0
Оценка эффективности проекта:	
8.1 Срок окупаемости:	0,18 мес.
8.2 Принятая ставка дисконтирования:	25% в год
8.3 Чистый дисконтированный доход (NPV через 3 года):	925 тыс. рублей
9 Основные препятствия, способные помешать реализации проекта:	Появление новых конкурентов, снижение платежеспособности населения

2. Описание бизнеса

должно включать следующую информацию:

- Долгосрочные и краткосрочные цели проекта;
- Причины, повлиявшие на решение организовать предлагаемый бизнес
- Краткие сведения о квалификации управленческого персонала;
- Описание ситуации на рынке и в отрасли;
- Преимущество продукции или услуг предприятия, ресурсы компании и ее текущее финансовое состояние;

Установление целей бизнеса.

Цель – это конечное состояние, желаемый результат, которого стремится добиться организация. Признак “общие” означает широкие по масштабу и времени цели. Конкретные цели определяют результаты, которые должны быть достигнуты к определенному времени в конкретных областях деятельности.

- Долгосрочные цели определяют стратегические намерения предприятия – занять определенное место в бизнесе.

Долгосрочные цели могут определяться в следующих областях:

Положение на рынке	Завоевание лидерства в определенном сегменте рынка, увеличение доли рынка до определенного размера
Инновации	Новые способы ведения бизнеса; освоение новых рынков; применение новых технологий; новые формы организации производства
Маркетинг	Лидерство по товару; создание определенного имиджа; улучшение обслуживания клиентов
Производство	Производительность труда; качество продукта; снижение издержек
Финансы	Сохранение, поддержание, рациональное использование
Персонал	Мотивация, условия труда, оплата, лояльность
Менеджмент	Система управления

Цель бизнес-плана



Цель бизнес-плана – убедительно показать, каким образом идея предпринимателя и деньги инвестора превратятся в ещё большие деньги инвестора.



Цели и задачи

ЦЕЛЬ БИЗНЕС-ПЛАНА:

Спланировать деятельность ООО «Глория» на ближайший месяц и отдалённое время до июля следующего года в соответствии с потребностями рынка и возможностями получения необходимых ресурсов и инвестиций.

ЗАДАЧИ БИЗНЕС-ПЛАНА:

- ✓ Выпуск женской одежды, соответствующей потребностям покупательниц.
- ✓ Создание базы для получения доходов, приобретение клиентуры, обеспечение самозанятости.
- ✓ Создание источника дохода для нашего общества.
- ✓ Создание имиджа ООО «Глория».

Цели и задачи бизнес - плана.

Цели:

1. Планирование деятельности химчистки «Снежинка» на один год в соответствии с потребностями рынка.
2. Создание базы для получения доходов, улучшения уровня жизни богородчан.
3. Создание услуг народного потребления, соответствующего потребностям клиентов.
4. Создание имиджа, престижа и репутации химчистки «Снежинка».

Задачи:

1. Определить состав маркетинговых мероприятий по изучению рынка, рекламе, стимулированию услуг, ценообразованию.
2. Оценить материальное и финансовое положение планируемой деятельности.
3. Предусмотреть трудности, которые могут помешать выполнению бизнес – плана.

Цели и задачи бизнес проекта

Цель бизнес проекта:

- Создание интересного, здорового, безалкогольного и доступного места отдыха для каждого, создать альтернативу стандартному кафе или компьютерному клубу.
- Создание условий для активного времяпрепровождения всех привлеченных посетителей с целью формирования устойчивого позитивного эффекта.
- Оказание сопутствующих услуг для максимального удовлетворения интересов посетителей (кальян, безалкогольные напитки различного ценового диапазона, выпечка, сладости и т.д.).
- Изменение общественного отношения к альтернативному времяпрепровождению.

Задачи бизнес проекта:

- Организация игрового пространства с использованием современных игровых средств технического характера и непосредственное участие посетителей в подвижных и интеллектуальных играх.
- Активное привлечение посетителей в тайм кафе посредством социальных сетей и иных рекламных акций, направленных на распространение идеи альтернативного (игрового) времяпрепровождения без употребления алкоголя.
- Проведение культурных мероприятий: лекции, бизнес-семинары, творческие мастер классы, выставки, кино вечера.
- Создать эффект «сарафанного радио» о качественном и интересном альтернативном времяпрепровождении.



Цель бизнес-плана:

- **создание базы для обучения учеников школы основам предпринимательства и цветоводства, с получением практических навыков по данным предметам.**
- **выращивание рассады культур однолетних цветов для продажи населению и учреждениям.**
- **создание источника дохода для обучающихся и в целом для школы.**

Задачи бизнес-плана:

- **Получить агротехнические знания.**
Приобрести навыки по выращиванию рассады.
- **Привлечение других учащихся школы для ухода за рассадой.**
- **Реализация рассады с целью получения прибыли, выполнение налоговых обязательств.**

3. Описание продукции (услуг)

В этом разделе приводится подробная характеристика производимой предприятием продукции или услуг, производится сравнение ее с продукцией конкурентов по таким характеристикам как качество, цена, срок и способы доставки товаров к месту потребления, анализируются планы развития производства.

Описание продукции (услуг)

В разделе необходимо:

- привести основные качественные характеристики продукта (продуктовой линейки), анализ полезности для потребителей (в том числе указать целевую аудиторию), возможные продукты-заменители (субституты) и комплиментарные (сопутствующие) товары и услуги;
- провести анализ жизненного цикла продукта, указать на планируемые изменения в ассортименте и предполагаемую модернизацию продукта в будущем.

Разработка раздела «Описание продукции (услуги)»

При разработке этого раздела ответьте на следующие вопросы:

- Какие потребности призван удовлетворять ваш продукт или услуга?
- Что особенного в нем и почему потребители будут отличать его от товаров (услуг) ваших конкурентов и предпочитать?
- Как защищен ваш продукт (услуга, технология)? (Имеются ввиду патенты, авторские свидетельства и т.п.).
- Каковы слабые стороны вашего продукта?
- Охарактеризуйте стадию жизненного цикла вашего продукта.
- Сколько времени необходимо для доведения нового продукта до первых продаж, до пика продаж, до пика прибыли, до прекращения продаж?
- Каковы возможности адаптации (модификации) вашего продукта к изменениям рынка?

Очень важный момент – наличие наглядного изображения или образца нового продукта.

В данном разделе бизнес-плана должна быть указана примерная цена вашего товара и стоимость затрат на его производство, что даст возможность определить размер прибыли.

ПРИМЕР ОПИСАНИЯ ПРОДУКЦИИ

Основными продуктами производства являются - пшеничная мука высшего и первого сортов, которая используется для выпечки пшеничного хлеба на хлебозаводах. Муку покупают кондитерские фабрики (пекарни), предприятия пищевой промышленности и общественного питания, оптово-закупочные и торговые фирмы. При переработке зерна получают муку, манную крупу и отруби (гранулы). Комбинат доставляет муку хлебозаводам муковозами, средним и мелким потребителям - автотранспортом комбината, либо самовывозом.

- Требования к сортности и качеству продуктов переработки зерна определены техническими условиями и ГОСТами:
- к пшеничной муке- ТУ 8 РФ 11-95-91;
- к манной крупе- ГОСТ 7022-54;
- к отрубям гранулированным- ТУ 8-22-24-83;
- к отрубям пшеничным- ГОСТ 7169-66 .



ОПИСАНИЕ ПРОДУКЦИИ И УСЛУГ

- ▣ **Во-первых,** мы нацелены на максимально качественное и быстрое обслуживание своих посетителей. Все продукты питания, используемые в нашем баре для приготовления блюд имеют очень высокое качество, а скорость обслуживания сравнима с обслуживанием в ресторанах быстрого питания.
- ▣ **Во-вторых,** спектр наших специализированных услуг охватывает телевизионные трансляции спортивных состязаний на крупных плазменных телевизорах для собравшейся публики.
- ▣ **Третье направление наших услуг** — розничная торговля сувенирами. Большая часть наших посетителей являются заядлыми болельщиками, которые ценят символику своих клубов. Шарфики, шапочки, свитера, вымпелы, футбольные мячи.

4. МАРКЕТИНГОВЫЕ ИССЛЕДОВАНИЯ И СБЫТ ПРОДУКЦИИ (УСЛУГ)

Цель данного раздела заключается
в том, чтобы разъяснить,
как предполагаемый бизнес намеревается воздействовать на рынок,
чтобы обеспечить сбыт товара.

Пандемия — это время молодых стартапов, потому что у них появилась
возможность резко встать на ключевые позиции в новых отраслях.

Рынок не исчезает, он перестраивается, меняет структуру и лидеров !

Анализ рынка

В разделе должен быть представлен анализ текущего состояния рынка, включая:

- текущий и потенциальный (прогнозный) объем рынка;
- степень насыщенности;
- динамику развития (в том числе, появление новых игроков, динамику объёма продаж, ключевые изменения и тенденции, текущую стадию жизненного цикла рынка);
- описание структуры (основных сегментов) рынка;
- показатели рыночной концентрации...

Анализ рынка

- основных прямых конкурентов и конкурентов, производящих продукты-заменители;
- барьеры входа на рынок (включая законодательные ограничения, ограничения доступа к ключевым ресурсам, ограничения по масштабу производства);
- данные о сезонности спроса или предложения;
- основные каналы продаж и методы стимулирования сбыта (реклама, мерчендайзинг и т.д.);
- принципы ценообразования, историческую динамику цены на продукт и прогнозы её изменения;
- скорость инноваций и технологических изменений в отрасли;
- степень государственного регулирования рынка (отрасли);
- иную существенную информацию....

**Используйте в описании самую эффективную
существующую
схему продаж – предложение товара или услуги:**

- Нужным людям – своей целевой аудитории
- В нужное время – исходя из занятости этой же целевой аудитории
- В нужном месте – исходя из места проживания целевой аудитории
- В необходимом количестве
- По приемлемой для вас и для них цене
- По возможности с минимальными для вас расходами

Marketing Mix

***P**roduct*



*Quality
Brand
Warranty
Service
Packaging*

***P**rice*



*Discounts
Credit Terms
List Price
Bundling*

***P**lace*



*Retail
Wholesale
Direct Sales
eCommerce*

***P**romotion*



*Advertising
Special Offers
Direct Marketing
Direct Mailing
Leaflets/Posters*

5. Организационный план

- Укажите сколько человек Вы будете привлекать для организации бизнеса. Распишите, кто и чем будет заниматься
- Приведите организационную структуру и составьте штатное расписание с указанием системы оплаты труда (повременная, повременно-премиальная, сдельная) и окладов (сдельных расценок)

Управление

В разделе нужно:

- коротко представить основных участников будущего предприятия;
- привести организационную схему будущего предприятия, показывающую внутренние связи и разделение ответственности в рамках организации;
- объяснить, каким образом будет проводиться подбор, подготовка и оплата сотрудников.

ОРГАНИЗАЦИОННЫЙ ПЛАН

В разделе необходимо отметить, с кем предстоит организация нового дела и как планируется налаживание с ним работы. При этом отправной точкой должны быть квалификационные требования, где указывается:

- а) какие именно специалисты (какого профиля, образования, опыта);
- б) на каких условиях принимаются на работу специалисты (постоянная работа, совместители;
- в) есть ли возможность воспользоваться услугами какой-либо организации по найму такого рода профессионалов;



Также в этом разделе приводится и организационная структура предприятия, которая отражает:

- а) кто и чем будет заниматься;
- б) взаимодействие всех служб друг с другом;
- в) координацию и контроль их деятельности.

Целесообразно оговорить в этом разделе и вопросы оплаты труда руководящего персонала и его стимулирования.

Организационный план



**Итого заработная плата всех сотрудников
учетом вложений в фонды**

620 920

ОРГАНИЗАЦИОННЫЙ ПЛАН :

Штатное расписание					
Должность	Основные функциональные обязанности	Кол-во работников, чел.	Оклад/сдельная расценка, руб.	Метод премирования	Затраты на набор и обучение, руб.
Директор	Снабжение, организация, контроль, сдача отчетности	1	32 000	20% от оклада за выполнение плана	0
Торговый представитель	Продажа чая, привлечение членов клуба	1	30 000	0%	500
Продавец	Продажа чая и сопутствующих товаров	2	230 000	20% от оклада за выполнение плана	500
Параметры расчета сдельной оплаты труда	Сдельная оплата труда отсутствует				
Комментарии к штатному расписанию	Торговый представитель работает согласно гибкому графику, главным условием остаётся выполнение плана Продавцы работают посменно (2 дня через два) с учётом 8-часового рабочего дня				

6. План производства

Этот раздел должен подробным образом описывать путь, посредством которого Ваше предприятие планирует производить продукцию или услуги и поставлять их потребителю.

План производства

В разделе нужно указать:

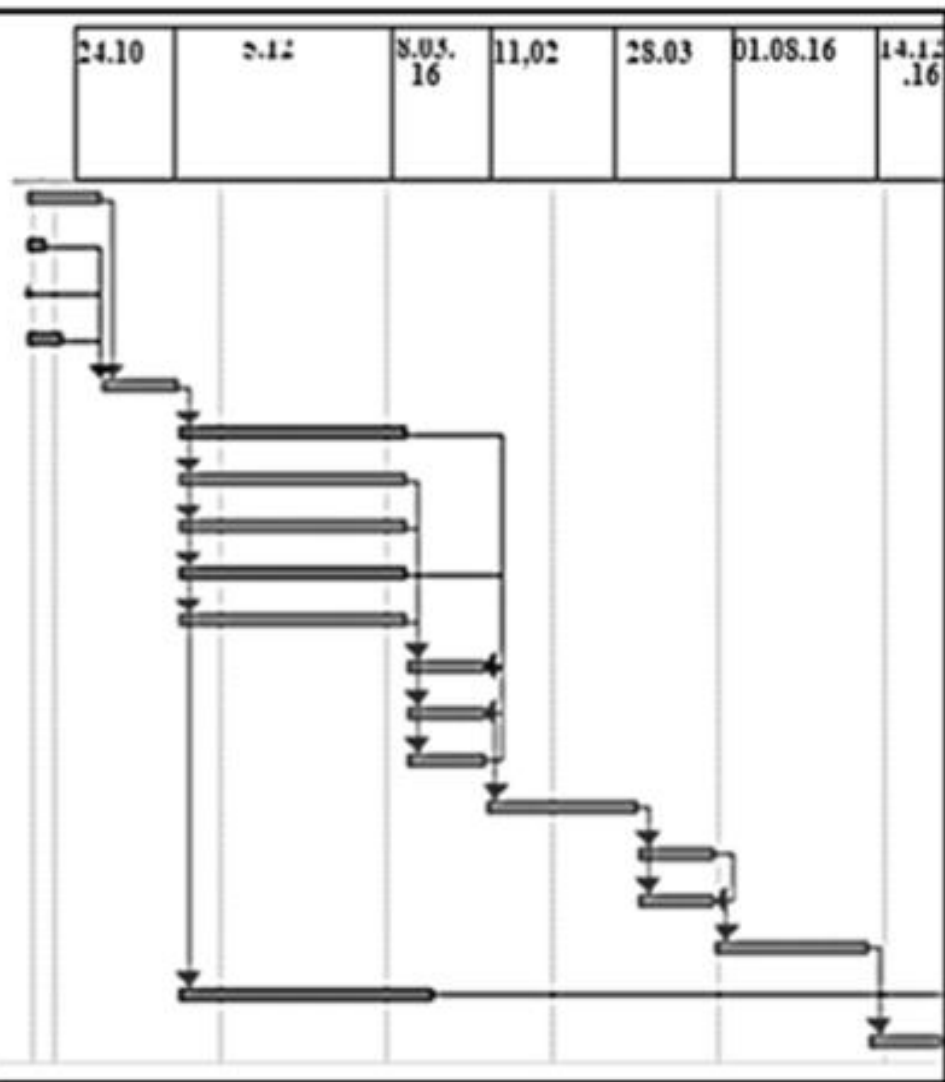
- общий подход к организации производства;
- какие источники сырья и материалов предполагается использовать;
- какие технологические процессы будут использованы;
- какое оборудование и какой мощности необходимо;
- каковы требования в отношении трудовых ресурсов.

В план включается:

- план объема выпуска продукции;
- краткое описание производственного процесса,
- краткое описание технологии производства и оборудования, которое будет использоваться для производства готовой продукции, а также факторы, определившие их выбор. При этом следует осветить вопросы новизны и конкурентоспособности технологии (оборудования) с точки зрения международных стандартов, а также привести информацию об опыте Участников проекта в их использовании;
- удельные затраты сырья и материалов, энергии, времени работы оборудования и персонала для выпуска единицы продукта.

Рекомендуется привести информацию по системе обеспечения качества продукта (если высокое качество относится к конкурентным преимуществам продукта).

№	Название задачи	Длительность, дней	Начало	24.10	2.12	8.03.16	11.02	28.03	01.08.16	14.12.16
1	Разработка бизнес-плана	30	09.09.2015							
2	Регистрация ООО «XXX»	7	09.09.2015							
3	Оплата Уставного фонда	1	09.09.2015							
4	Найм персонала	14	09.09.2015							
5	Получение кредита	30	24.10.2015							
6	Заключение договора на аренду производственных помещений	90	05.12.2015							
7	Подготовка производственных помещений (текущий ремонт)	90	05.12.2015							
8	Закупка комплектующих	90	05.12.2015							
9	Заказ и поставка оборудования	90	05.12.2015							
10	Подготовка производственных помещений (дооборудование)	90	05.12.2015							
11	Сертификация продукта	30	08.03.2016							
12	Поставка сырья и материалов	30	08.03.2016							
13	Заключение договоров с оптовыми покупателями	30	08.03.2016							
14	Запуск производства	60	11.04.2016							
15	Дополнительный найм производственного персонала	30	28.06.2016							
16	Запуск рекламной кампании	30	28.06.2016							
17	Открытие офиса розничных продаж	60	01.08.2016							
18	Открытие on-line офиса продаж	100	15.09.2016							
19	Открытие 2-го офиса розничных	30	14.12.2016							



Финансирование

- общая потребность в финансировании (в разбивке по основным категориям инвестиционных затрат);
- предполагаемая структура источников финансирования;
- размер собственных средств – 10% (которые будут вложены в проект Получателем средств);

№ п/п	Наименование оборудования, технических средств	Модель	Поставщик (наименование фирмы, адрес)	Срок поставки	Стоимость оборудования, дол. США
1.					
2.					
и т.д.					
Итого	X	X	X	X	

Наименование продукции	Ед. изм.	4 кв. 2020 г.	2021г.	2022г.
Продукция А				
Продукция В				
и т.д.				

Продукция вида А

Таблица №6

Наименование материала	Ед. изм.	Норма расхода на ед. продукции	Цена за ед. материала (дол. США)
Материал вида 1			
Материал вида 2			

Наименование материалов	Ед.изм. /к-во	4 кв. 2020 г.	2021г.	2022г.
Материал вида 1				
Материал вида 2				
и т.д.				

Наименование материалов	Цена за ед. (дол. США)	4 кв. 2020 г.	2021г.	2022г.
Материал вида 1				
Материал вида 2				
Итого				

Потребность в инвестициях	Сумма (дол. США)	Источник финансирования	Срок привлечения инвестиций
Покупка машин и оборудования (включая орг.технику)		грант	
Покупка сырья и материалов		грант	
Покупка программного обеспечения		грант	
Другое (указать)		грант	
Итого грант			
Покупка машин и оборудования		собственные	
Покупка сырья и материалов		собственные	
Благоустройство		собственные	
Другое (указать)		собственные	
Итого собственные			
Покупка (первоначальная аренда помещений)		кредит	
Всего			

7.ПЛАН ЗАТРАТ

- **Проведите расчет месячных (квартальных, годовых) текущих затрат предприятия по видам:**
 - сырье и материалы
 - эл. энергия
 - водопотребление и водоотведение
 - заработная плата работников
 - начисления на заработную плату ($ЕСН = 25\%$)

ПЛАН ЗАТРАТ

- ремонт оборудования
- коммерческие расходы (*расходы на рекламу, тару и упаковку, транспортные расходы по сбыту продукции, таможенные расходы и т.д.*)
- амортизация основных средств и нематериальных активов
- расходы сторонних организаций (*услуги связи, банка и т.д.*)
- налоги, включаемые в себестоимость (*экологические, с владельцев транспортных средств, за землю*)
- другие расходы

Смета затрат на внедрение нового вида услуг и ассортимента:

Вид затрат	На 1 месяц	На последующие месяцы
Аренда помещений (кафе-магазин)	15 000	15 000
Приобретение оборудования	203 400	0
Реконструкция, монтаж, наладка оборудования	30 000	15 000
Основная зарплата	222 000	222 000
Транспорт расходы (ГСМ)	25 000	25 000
Канцтовары, связь	10 000	10 000
Коммунальные расходы (вода, свет, вывоз мусора)	27 000	27 000
Реклама	140 000	80 000
Закупка сырья (мука, сахар, яйца или яичный порошок, дрожжи, молочные продукты, варенье и джемы, ягоды и фрукты, орехи, разрыхлитель теста, масло и иные ингредиенты для выпечки выбранного ассортимента) (на 3 т изделий)	55 000	75 000

Пример «Смета единовременных затрат»

№ п/п	Статьи затрат	Сумма, руб.
1.	Затраты, связанные с регистрацией предпринимательской деятельности	
1.1.	государственная пошлина за регистрацию предпринимательской деятельности	800
1.2.	нотариальные услуги (услуги консультантов)	500
1.3.	изготовление печати и штампа	2 000
1.4.	оплата открытия банковского счета	-
1.5.	другое	-
2.	Организационно-технические затраты:	
2.1.	ремонт помещения	-
2.2.	оборудование и инструменты	89183
2.3.	мебель	94050
2.4.	реклама	4500
2.5.	заработная плата персоналу до получения прибыли	36637
2.6.	страховые взносы	6202
2.7.	орг.техника и техника	44911
2.8.	Электроэнергия, ЖКХ	3000
2.9.	материалы и сырье	22733
2.10.	канц.товары и хоз.товары	6000
2.11.	аренда	35000
2.12.	оплата связи	1000
2.13.	непредвиденные расходы	1000
	ИТОГО:	347516

ТАБЛИЦА 3

План производства и продаж

Показатели	Количество изделий, шт.	Расчет на 1 шт., руб.	Всего, руб.
Продажи	15 000	400,00	6 000 000
Затраты			
В том числе:			
Переменные затраты			
Сырье и материалы	15 000	100	1 500 000
Силовая электроэнергия	15 000	45	675 000
Зарплата производственных рабочих	15 000	50	750 000
Страховые начисления на заработную плату	15 000	13	195 000
Всего переменных затрат	15 000	208	3 120 000
Постоянные затраты			
В том числе:			
Общехозяйственные расходы			550 000
Общехозяйственные расходы			430 000
Всего постоянных затрат			980 000
Итого затрат			4 100 000
Прибыль			1 900 000

8. Финансовый план

Раздел предназначен для определения эффективности и финансовой состоятельности проекта. Он является ключевым разделом бизнес-плана.

На основании данных финансового плана производится анализ коммерческой привлекательности проекта.



Финансовый план

Здесь должна быть отражена информация

- о планируемых доходах проекта (объёмы реализации),
- текущих затратах проекта,
- об инвестиционных затратах (капитальные вложения, прирост оборотного капитала),
- планируемые источники финансирования, их структура (собственные, заемные),
- графики, условия привлечения и возврата заёмных источников финансирования.

Финансовый план

Обычно финансовый раздел представлен тремя основными документами:

- отчетом о прибылях и убытках;
- балансовой ведомостью;
- планом движения денежных средств (CASH FLOW).

Финансовый план

Финансовый план

тыс.руб.

Основные показатели Проекта	1 год	2 год	3 год	4 год	5 год	Итого
Выручка от реализации	110 331	310 547	370 593	389 259	406 055	1 586 785
Операционные расходы(с учетом амортизации)	112 016	281 483	326 890	341 177	354 055	1 415 621
Прибыль от реализации	-1 685	29 064	43 703	48 082	52 000	171 164
<i>рентабельность продаж, %</i>	<i>-1,53%</i>	<i>9,36%</i>	<i>11,79%</i>	<i>12,35%</i>	<i>12,81%</i>	<i>10,79%</i>
Амортизация	24 131	42 752	42 752	42 752	42 752	195 139
EBITDA	22 446	71 816	86 455	90 834	94 752	366 303
<i>рентабельность EBITDA, %</i>	<i>20,34%</i>	<i>23,13%</i>	<i>23,33%</i>	<i>23,34%</i>	<i>23,33%</i>	<i>23,08%</i>
Проценты начисленные	16 784	19 471	12 402	5 565	379	54 601
Чистая прибыль	-29 127	-2 985	19 317	26 387	32 632	46 224
<i>рентабельность чистой прибыли, %</i>	<i>-22,37%</i>	<i>-0,81%</i>	<i>4,42%</i>	<i>5,74%</i>	<i>6,81%</i>	<i>2,91%</i>
Инвестиции	197 206	-	-	-	-	197 206
привлеченные	177 485					177 485
возврат		54 226	53 071	50 980	19 208	177 485
Активы компании	315 609	273 219	241 994	215 927	229 637	
Собственный капитал	92 682	125 542	120 110	123 676	125 627	

Финансовый план

Себестоимость продукции, руб.

Наименование статьи	Месячные затраты	Годовые затраты
Переменные затраты		
Затраты на сырье	673 363	8 080 356
Коммунальные услуги	50 000	600 000
Дополнительное сырье	36 780	441 360
Транспортные расходы	25 000	300 000
Итого переменных затрат	785 143	9 421 716
Постоянные затраты		
Амортизация	169 701,4	2 036 416,8
Зарботная плата	620 920	7 451 040
Расходы на рекламу	34 000	408 000
Контроль качества	51 000	612 000
Итого постоянных затрат	875 621,4	10 507 456,8
ИТОГО	890 080	19 929 172,8

Наименование	2017
Объем реализации зефира, т.	200
Цена зефира, руб. за т.	145 000
Выручка, руб.	29 000 000

Показатель	2017
Выручка от реализации	29 000 000
Налог по УСН (6%)	1 740 000
Доход после уплаты налога	27 260 000
Себестоимость	19 929 172,8
Коммерческие расходы (10% от себестоимости)	1 992 917,28
Управленческие расходы (3% от себестоимости)	597 875,184
Чистая прибыль	4 740 034,74

Финансовый план

Себестоимость продукции, руб.

Наименование статьи	Месячные затраты	Годовые затраты
Переменные затраты		
Затраты на сырье	673 363	8 080 356
Коммунальные услуги	50 000	600 000
Дополнительное сырье	36 780	441 360
Транспортные расходы	25 000	300 000
Итого переменных затрат	785 143	9 421 716
Постоянные затраты		
Амортизация	169 701,4	2 036 416,8
Заработная плата	620 920	7 451 040
Расходы на рекламу	34 000	408 000
Контроль качества	51 000	612 000
Итого постоянных затрат	875 621,4	10 507 456,8
ИТОГО	890 080	19 929 172,8

Наименование	2017
Объем реализации зефира, т.	200
Цена зефира, руб. за т.	145 000
Выручка, руб.	29 000 000

Показатель	2017
Выручка от реализации	29 000 000
Налог по УСН (6%)	1 740 000
Доход после уплаты налога	27 260 000
Себестоимость	19 929 172,8
Коммерческие расходы (10% от себестоимости)	1 992 917,28
Управленческие расходы (3% от себестоимости)	597 875,184
Чистая прибыль	4 740 034,74

9. Анализ рисков

Требуется ориентировочно оценить, какие риски наиболее вероятны для проекта и во что они в случае их реализации могут обойтись.

Прогнозирование и управление рисками

Управление рисками СОСТОИТ ИЗ
четырех основных компонентов:

- определение рисков,
- оценка рисков,
- разработка мер реагирования на риски
(диверсификация, страхование)
- контроль рисков.

Возможные риски:

- - Аварии, стихийные бедствия
- - Экономические ситуации (рост цен)
- - Появление конкурентов
- - Расторжение договоров
- - Падение спроса на продукцию
- - Малый объем продаж
- - Приостановка деятельности из-за чрезвычайного положения

SWOT - анализ

В рамках исследования я провёл предварительный SWOT – анализ компании. В помощь, которого я постарался выяснить, что компания из себя представляет сейчас, какие возможности имеет и какие угрозы могут угрожать компании на пути развития.

Сильные стороны	Слабые стороны
• Стабильная клиентская база • Устойчивое финансовое положение • Хорошая репутация компании • Хорошая кредитная история	• Недостаточно развита филиальная сеть • Отставание в использовании информационных систем
Возможности	Угрозы
• Обслуживание новых групп клиентов • Упрочнение репутации компании • Новые возможности завоевания доли рынков конкурентов	• Замедление роста рынка • Угроза выхода на рынок новых конкурентов • Ужесточение конкуренции между компаниями

10.Приложения

В ***приложения*** включаются документы, которые могут служить подтверждением или более подробным объяснением сведений, представленных в бизнес-плане.

К таковым могут относиться следующие:

- автобиографии руководителей предприятия или проекта, подтверждающие их компетенцию и опыт работы;
- результаты маркетинговых исследований;
- заключения аудиторов;
- фотографии образцов продукции;
- подробные технические характеристики продукции;
- план предприятия;
- план прилегающей к предприятию территории;
- статьи из журналов и газет о деятельности предприятия или о предлагаемом к производству продукте, отзывы авторитетных организаций и т.п.

ПРЕЗЕНТАЦИЯ ОКОНЧЕНА



СПАСИБО ЗА ВНИМАНИЕ!