



МИНИСТЕРСТВО ТРУДА И СОЦИАЛЬНОЙ
ЗАЩИТЫ НАСЕЛЕНИЯ РЕСПУБЛИКИ
КАЗАХСТАН



МИНИСТЕРСТВО СЕЛЬСКОГО ХОЗЯЙСТВА
РЕСПУБЛИКИ КАЗАХСТАН

МОДУЛЬ 6. «БИЗНЕС-ПЛАНИРОВАНИЕ» (14 часов)

ЖЕЛАЕТЕ ЗАНЯТЬСЯ СВОИМ
ЛЮБИМЫМ ДЕЛОМ И ПРИ ЭТОМ
ХОРОШО ЗАРАБАТЫВАТЬ?

У ВАС ЕСТЬ ИДЕЯ, НО ВЫ НЕ
ЗНАЕТЕ, ГДЕ ВЗЯТЬ
СТАРТОВЫЙ КАПИТАЛ?

ҚР ҰҚП НПП РҚ
АТАМЕКЕН

ХОТИТЕ ПОСТРОИТЬ СВОЙ БИЗНЕС
НО НЕ ЗНАЕТЕ КАК?

ПРИМИТЕ УЧАСТИЕ
В ПРОЕКТЕ
**ЖАС
КӘСІПКЕР**

Участие в проекте предоставит
ВАМ ВОЗМОЖНОСТЬ:

Учиться у лучших бизнес-тренеров Казахстана
Открыть свой бизнес и хорошо зарабатывать
Получить полную информацию о программах поддержки МСБ

Получить грант на развитие вашей бизнес-идеи
Получить льготный кредит под 0% годовых
Сопровождение в реализации бизнес-проекта
сроком до 12 месяцев

Авторы: Тарбагатаева А.

Согласовано: Бадеева З., Бекмурзаева А.

**Жас
Кәсіпкер**

Динамичность развития современного рынка ясно свидетельствует – ни один успешный предприниматель уже не может обойтись без плана своего бизнеса. Без детального бизнес-планирования не обойтись не только на этапе создания своего дела, но и на стадиях продвижения товара или услуги на рынок, расширения бизнеса, при выходе на новые рынки, а также в случае реорганизации компаний и производств, осуществлении инвестиционных проектов. Есть предприниматели, которые вкладывают деньги в новый бизнес-проект, обходясь без тщательно разработанного бизнес-плана «по интуиции». Но статистика неумолимо показывает, что не каждый их проект заканчивается успешно и многие из них приходится закрывать, теряя средства и упуская время.

Участник по данному модулю научиться правильно составлять бизнес-план, узнает как оценить эффективность своего проекта, рассчитает итоговую прибыль, составит отчет о прибылях и убытках и спрогнозирует прибыль в будущем. Участник составив бизнес-план ознакомится с перечнем документов по необходимому виду финансирования – грант или кредит, а также научиться не допускать типичные ошибки при кредитовании.

ЖАС

КӘСІПКЕР

План модуля:

Структура бизнес-плана. Расчет финансовых показателей (на примере швейного цеха).

Перечень и сбор документов.

Правовая оценка залогового имущества. Процедуры по устранению ошибок в правоустанавливающих документах

Бизнес-план



Процесс планирования и инструмент внутрифирменного управления

Документ, позволяющий управлять бизнесом, поэтому его можно представить, как неотъемлемый элемент стратегического планирования и как руководство для исполнения и контроля

Важнейший инструмент при рассмотрении большого количества различных ситуаций, позволяющий выбрать наиболее перспективный желаемый результат и определить средства для его достижения

Краткое, точное, доступное и понятное описание предполагаемого бизнеса



Для кого и для чего нужен бизнес-план?

для предпринимателя

для получения кредита

для привлечения инвестиций

для совместного предприятия

для привлечения новых работников

для объединения другой компанией



Основные цели Бизнес-Плана

он дает инвестору ответ на вопрос, стоит ли вкладывать средства в данный инвестиционный проект

служит источником информации для лиц непосредственно реализующих проект

кредитор при принятии решения о выдаче кредита получает исчерпывающую информацию о существующем бизнесе заемщика и его развитии после получения кредита



**Бизнес-планы
подразделяются на
следующие виды:**

бизнес-план инвестиций –
изложение для
потенциального партнера
или инвестора результатов
маркетингового
исследования, обоснование
стратегии освоения рынка,
предполагаемых
результатов;

бизнес-план развития
компании или фирмы – план
развития организации на
предстоящий плановый
период;

бизнес-план развития
(создания) отдельного
подразделения предприятия;

бизнес-план для получения
кредита в банке или для
участия в тендере.

Бизнес-план должен отвечать ряду требований:

кратких и четких формулировок

его объем не должен превышать 20-25 машинописных страниц

носить всеобъемлющий характер, т.е. включать всю информацию по проекту, представляющую интерес для инвестора

опираться на реальные факты и обоснованные предложения

иметь завершенный характер, т.е. содержать стратегию достижения поставленных целей

обладать комплексностью, т.е. содержать производственное, маркетинговое, организационное, финансовое обеспечение

иметь перспективный характер, т.е. обеспечивать возможность разработки на его основе дальнейших планов с сохранением преемственности развития

обладать гибкостью, обеспечивающей возможность внесения корректировок в разработанные программы

иметь контролирующий характер, связанный с четкой характеристикой графиков работ, контрольных сроков и показателей

Самыми распространенными являются стандарты:

Европейского Союза в рамках программы по содействию ускорению процесса экономических реформ в содружестве независимых государствах (TACIS)

Организацией Объединённых Наций по промышленному развитию (UNIDO)

Федерального фондом поддержки малого предпринимательства (ФФПМП)

Международной сети фирм, предоставляющих аудиторские, налоговые и консультационные услуги KPMG

Европейского банка реконструкции и развития (ЕБРР)

Министерства финансов РФ

Структура и содержание бизнес-плана

Структура	Содержание
Резюме	Краткие сведения об инициаторе проекта, сущности проекта и ключевые экономические показатели эффективности проекта
Описание предприятия и отрасли	Общие сведения о предприятии; Финансово-экономические показатели деятельности предприятия; Структура управления и кадровый состав; Направления деятельности, продукция, достижения и перспективы; Отрасль экономики и ее перспективы; Партнерские связи и социальная активность
Описание продукции/услуг	Краткое описание продукции, основные характеристики; Конкурентоспособность продукции (услуги); Патентоспособность и авторские права; Лицензия, Условия поставки, Безопасность; Гарантий и сервис, Эксплуатация и утилизация
Маркетинговый план	Требования потребителей к продукции; Описание конкуренции; Описание рынка сбыта продукции, Описание поставки товара; Стратегия привлечения потребителей
Производственный план	Общие сведения о предприятии, Технология и уровень квалификации исполнителей, Кадровое обеспечение, Объем производства; Расходы на персонал, сырье, смете текущих затрат.; Расчет переменных и постоянных издержек
Организационный план	Описание руководящей группы; Организационная структура; Механизм поддержки и мотивации; Правовое обеспечение
Финансовый план	Затраты подготовительного периода; Затраты текущего (основного) периода; Расчет поступлений от проекта, Затраты, связанные с обслуживанием кредита (лизинга); Расчет налоговых платежей; Другие поступления и выплаты; Отчет о прибылях и убытках; Поток реальных денег; Прогнозный баланс
Направленность и эффективность проекта	Направленность и значимость проекта; Показатели эффективности его реализации; Анализ чувствительности проекта
Анализ рисков проекта	Предпринимательские риски и возможные форс-мажорные обстоятельства; Гарантии возврата средств партнерам и инвесторам
Приложения	

1. Резюме

Резюме должно содержать следующую информацию:

- полное наименование предприятия, адрес и телефон;
- долгосрочные и краткосрочные цели проекта
- полная стоимость проекта, объем привлеченных инвестиций, объем собственных вложений инициатора проекта;
- основные экономические показатели эффективности проекта.

Пример

Ф.И.О.	
Гражданство	Республика Казахстан
Адрес	
№ удостоверения личности	
Дата и место рождения	
ИИН	
Семейное положение и количество нетрудоспособных детей	
Образование	
Специальность	
Наличие инвалидности	
Контактные данные	
Целевое назначение займа:	Организация швейного ателье
Валюта:	тенге
Общая сумма проекта, тыс. тенге:	600 000
В т.ч. заемные средства, тыс. тенге:	505 000
В т.ч. собственные средства, тыс. тенге:	95 000

Пример

Открыть свое швейное производство - это начать достаточно рентабельный и выгодный бизнес, который начнет приносить доход при правильном подходе к делу. Производство рабочей, защитной, зимней спецодежды предполагает изготовление не столько модных произведений искусства, с применением различных тканей, сколько использование удобного, высококачественного и ориентированного на защиту человека материала.

Во все времена швейное производство отличалось стабильностью и прибыльностью, поэтому открытие швейного цеха на сегодняшний день не будет исключением. Как и у любого надежного бизнеса должна быть основа. В данном случае основой станет профессиональный бизнес план швейного цеха, который описывает последовательность действий всей процедуры.

Целевое назначение займа

Наименование	Количество	Цена, тг	Сумма, тг
Оборудование			
Электрическая челночная швейная машинка	1	240 000	240 000
Подшивочная машина потайной строчки	1	55 000	55 000
Оверлок	1	90 000	90 000
Стол для закройки	1	50 000	50 000
Гладильное оборудование (парогенератор и гладильная доска)	1	70 000	70 000
Оборотные средства			95 000
Всего			600 000

Календарный план реализации проекта

Мероприятия/месяц	2019			
	07	08	09	10
Проведение маркетинговых изделий и подготовка ТЭО				
Решение вопросов финансирования				
Получение гранта/кредита				
Оборудование швейного ателье				
Приготовление места реализации проекта				
Запуск производства				

2. Описание предприятия и отрасли

Инициатор проекта

Инициатором представленного проекта является Индивидуальный предприниматель, в рамках существующих законов Республики Казахстан и принятых на себя обязательств, несет ответственность за успешную реализацию настоящего проекта.

Наименование ИП	
Год основания	
Юридический, фактический адрес	
Ф.И.О. руководителя	
Контактные данные	
Количество рабочих мест	

3. Описание продукции/услуг

- ✓ 3.1. Наименование продукции/услуги.
- ✓ 3.2. Назначение и область применения.
- ✓ 3.3. Краткое описание потребительских качеств продукции/услуг.
- ✓ 3.4. Конкурентоспособность продукции/услуг
- ✓ 3.5. Наличие или необходимость лицензирования/сертификации выпуска продукции,
- ✓ 3.6. Степень готовности к выпуску и реализации продукции/предоставлению услуг.
- ✓ 3.7. Безопасность и экологичность продукции /услуг.
- ✓ 3.8. Условия поставки и необходимость упаковки продукции/услуг.
- ✓ 3.9. Дополнительные гарантии и сервис, продукция в после продажном периоде.
- ✓ 3.10. Вопросы утилизации после окончания эксплуатации продукции /услуг.
- ✓ 3.11. Стратегия развития, планы расширения или модернизации продукта /услуги.

Наименование продукции/услуги.

В данном разделе даётся описание продукта/услуги, включая их отличительные черты, особенности и причины их отличия. Сегодня сложно представить, что на рынке где работает малый бизнес, есть монополист. Поэтому, расскажите о вашей уникальности. Расскажите, почему и за счёт чего ваша продукция будет лучше, чем аналогичная. Имея уникальные черты, которые присущи только вашей продукции или услуге, вам гораздо легче будет выходить на рынок и привлекать к себе клиентов. Часто такие отличия называют уникальным торговым предложением (УТП), сформируйте его.



Как сформировать УТП?

Для начала ответьте на 2 вопроса:

1. Чем Ваш товар/услуга лучше конкурентов?
2. Почему Ваш товар/услуга лучше конкурентов?

Универсальная формула УТП

Наименование товара/услуги	+ в чем Вы лучше конкурентов?	+ Почему?

При этом, всегда следует помнить о том, что ваше УТП должно быть по-настоящему интересным для клиента. *Помните, что низкая цена не является вашим УТП. Ваши конкуренты могут снизить стоимость товара или услуг, только для того что бы не пустить вас на рынок.*

4. Маркетинговый план

В маркетинговом плане должно быть отражено:

1. Описание отрасли
2. Характеристика рынка продукции
3. SWOT-анализ предприятия
4. Исследование и анализ рынка сырья, материалов и иных факторов производства
5. Характеристика потребителей продукции
6. Программа сбыта продукции
7. Конкурентоспособность предприятия



Правила маркетинга

- ❑ Не рассчитывайте в бизнесе только на удачу – исследуйте рынок!
- ❑ Необходимо знать нужды и потребности покупателей!
- ❑ Хорошо изучите и знайте своих конкурентов!
- ❑ Постоянно планируйте продвижение своего товара!



Как установить связь с потребителями?

Изучите своего потребителя!!!



Описание рынка сбыта.

1. Определение отрасли, в рамках которой планируется реализовывать проект/открывать компанию (уровень конкуренции в отрасли, прогноз на будущее – рост/спад, сезонность и т.д.).
2. Описание рынков сбыта
3. Описание конкурентов
4. SWOT-анализ
5. Барьеры вхождения на рынок.
6. Стратегия привлечения покупателей



Описание конкурентов

Сравнивая компании по ценам, услугам, первичному сервису, т.е. по тем параметрам, которые мы определили как ключевые, мы можем сгруппировать или ранжировать компании конкурентов по наиболее важным для нас элементам, например по ценам. Сгруппировав компании, таким образом, мы выделяем для себя наиболее ярких представителей в каждой группе и проводим анализ второстепенных показателей.

Второстепенными показателями могут быть вопросы:

SWOT-анализ

SWOT-анализ – анализ сильных (Strengths) и слабых (Weaknesses) сторон, возможностей (Opportunities) и угроз (Threats) является одним из важнейших этапов маркетингового плана. SWOT-анализ можно проводить как для деятельности фирмы в целом, так и для определённых продуктов, сегментов рынка, географических территорий.

SWOT- анализ является лишь удобным инструментом для структурирования имеющейся информации. Поэтому, перед тем, как делать SWOT анализ нужно пройти 2 этапа:



Проведите анализ рынка, на котором функционирует компания, уделив важное внимание исследованию потребителей и определению ключевых характеристик товара.

От того, кто является Вашей целевой аудиторией, какие критерии качества предъявляют к вашему продукту, зависит более 70% выводов SWOT-анализа.



Проведите конкурентный анализ и определите ключевых конкурентов.

Пример SWOT-анализ строительной компании

	СИЛЬНЫЕ СТОРОНЫ	СЛАБЫЕ СТОРОНЫ
	ПРЕИМУЩЕСТВА	НЕДОСТАТКИ
Внутренняя среда	<ol style="list-style-type: none"> 1. Лидерство на рынке. 2. Индивидуальный пошив 3. Команда высококвалифицированных специалистов. 4. Опыт. 5. Широкая производственная линейка. 6. Система профессионального обучения и повышения квалификации. 7. Программа социальной ответственности. 8. Локация в удобном для клиента месте 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Недостаток финансовых средств (оборотных и для осуществления стратегических инициатив). 2. Непостоянство денежного потока из-за большого периода оборота дебиторской задолженности. 3. Низкая рентабельность производственной деятельности из-за слабой организации снабжения и технического сервиса механизмов. 4. Высокие издержки производства. 5. Громоздкость организационной функциональной структуры из-за отсутствия формализации процессов управления. 6. Слабая маркетинговая политика.

	ВОЗМОЖНОСТИ	УГРОЗЫ
Внешняя среда	<ol style="list-style-type: none"> 1. Растущий рынок. 2. Возможности быстрого роста. 3. Наличие новых привлекательных географических рынков. 4. Появление новых технологий. 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Низкая доступность финансов. 2. Высокая конкуренция. 3. Развитие альтернативных технологий и аналогов оборудования. 4. Дефицит специалистов. 8. Угроза поглощения более крупной компанией.

5. Производственный план

В данном разделе указывается количество производимой продукции и сроки, виды и качество продукции. Данные этого раздела бизнес-плана желательно приводить в перспективе на 3-7 лет.



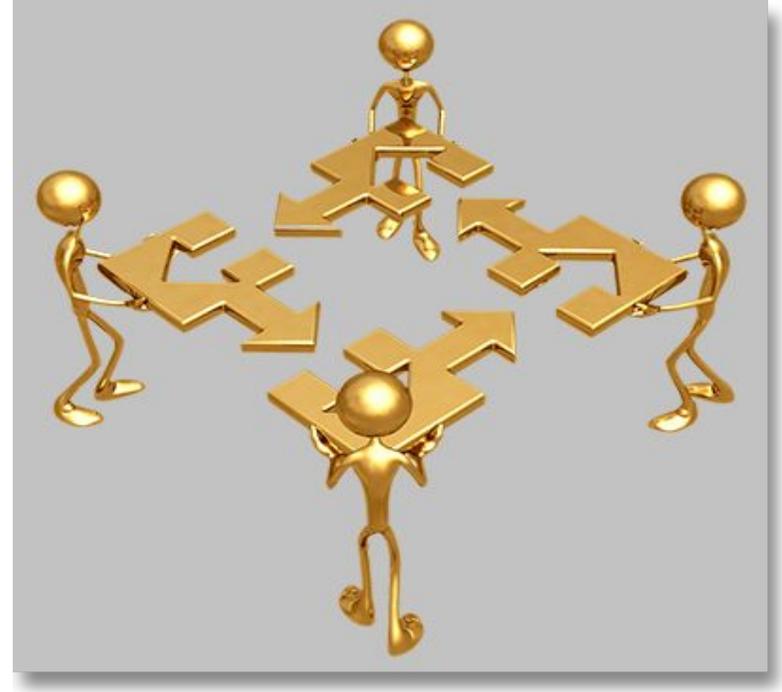
Технологический план

Производственное предприятие		Торговое или обслуживающее предприятие	
1	технология производства	1	информация о поставщиках
2	мотивация выбора технологии	2	потребность в товарах
3	описание проектов	3	методы закупки
4	реконструкция, установка оборудования	4	хранение и транспортировка
5	потребности в материалах и сырье	5	спрос и географическое расположение
6	анализ поставщиков	6	лицензии и разрешения
7	затраты на закуп сырья	7	информация о подрядчиках
8	наличие сертификатов и лицензий	8	прогноз на наличие товаров у поставщиков
9		9	стратегия работы с поставщиками или субподрядчиками

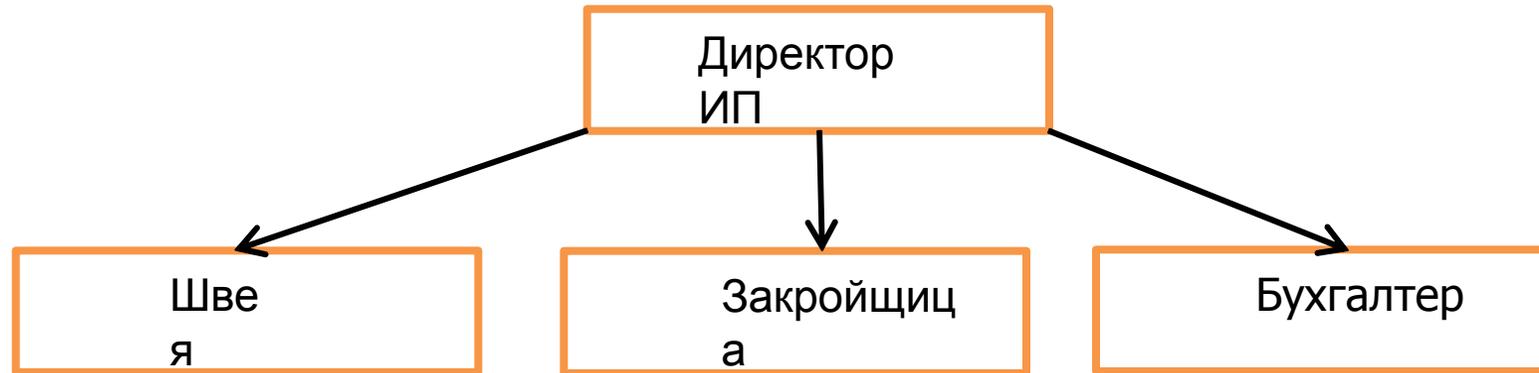
6. Организационный план

Раздел «Организационный план» является основной частью бизнес-плана. Он состоит из:

- организационная структура фирмы;
- структура управления (кто руководит);
- управление трудовыми ресурсами (фонд оплаты труда).



Пример, организационная структура



Штатное расписание и Фонд оплаты труда, тенге

Штатные единицы	кол-во единиц	месячный оклад	годовой фонд, тыс.тг
Административный персонал			
Директор ИП	1	42 500	510 000
Бухгалтер	1	50 000	600 000
Итого	1		1 110 000
Швея	1	80 000	960 000
Закройщица	1	80 000	960 000
Итого	2		1 920 000
Всего затраты на трудовые ресурсы	4		3 030 000

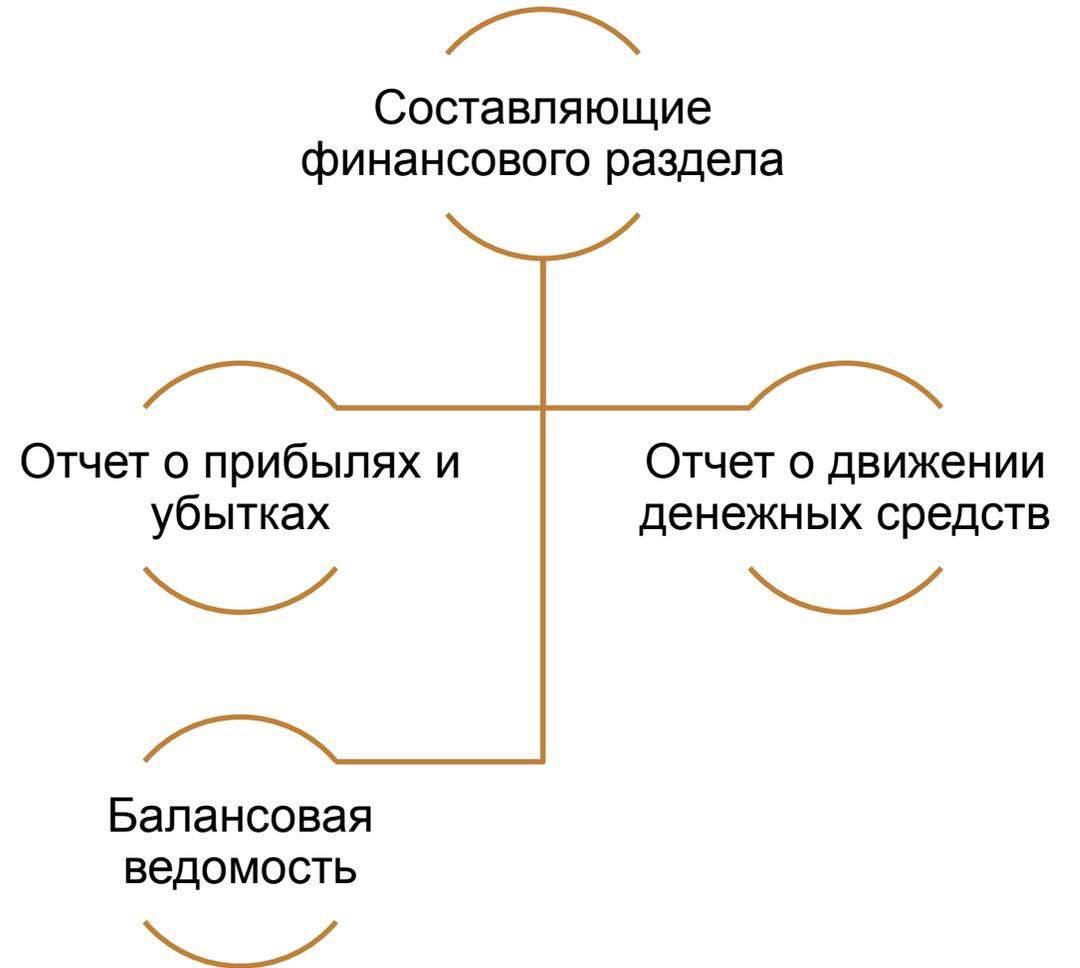
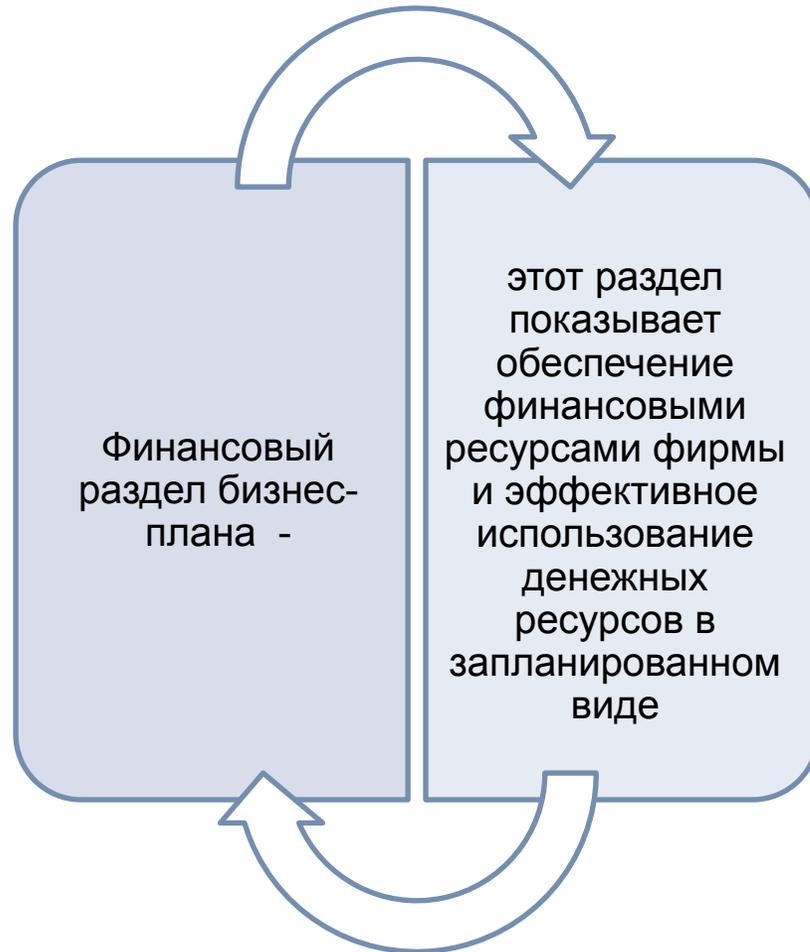
7. Финансовый план

Этот раздел рассматривает финансовое обеспечение фирмы и эффективное распределение денежных ресурсов в планируемом периоде. Финансовом плане описываются:

1. Выбор системы налогообложения.
2. Инвестиционный план.
3. Источники и стратегия финансирования.
4. Поток денежных средств (CASH-FLOW)
5. Отчет о прибылях и убытках.
6. Показатели эффективности реализации проекта.



Понятие финансового раздела в бизнес-плане



Финансовая
модель

```
graph TD; A[Финансовая модель] --- B[Необходимый стартовый капитал, источники]; A --- C[Калькуляция стоимости]; A --- D[Составление финансового плана и ведение отчетности]; A --- E[Расчет «точки безубыточности»];
```

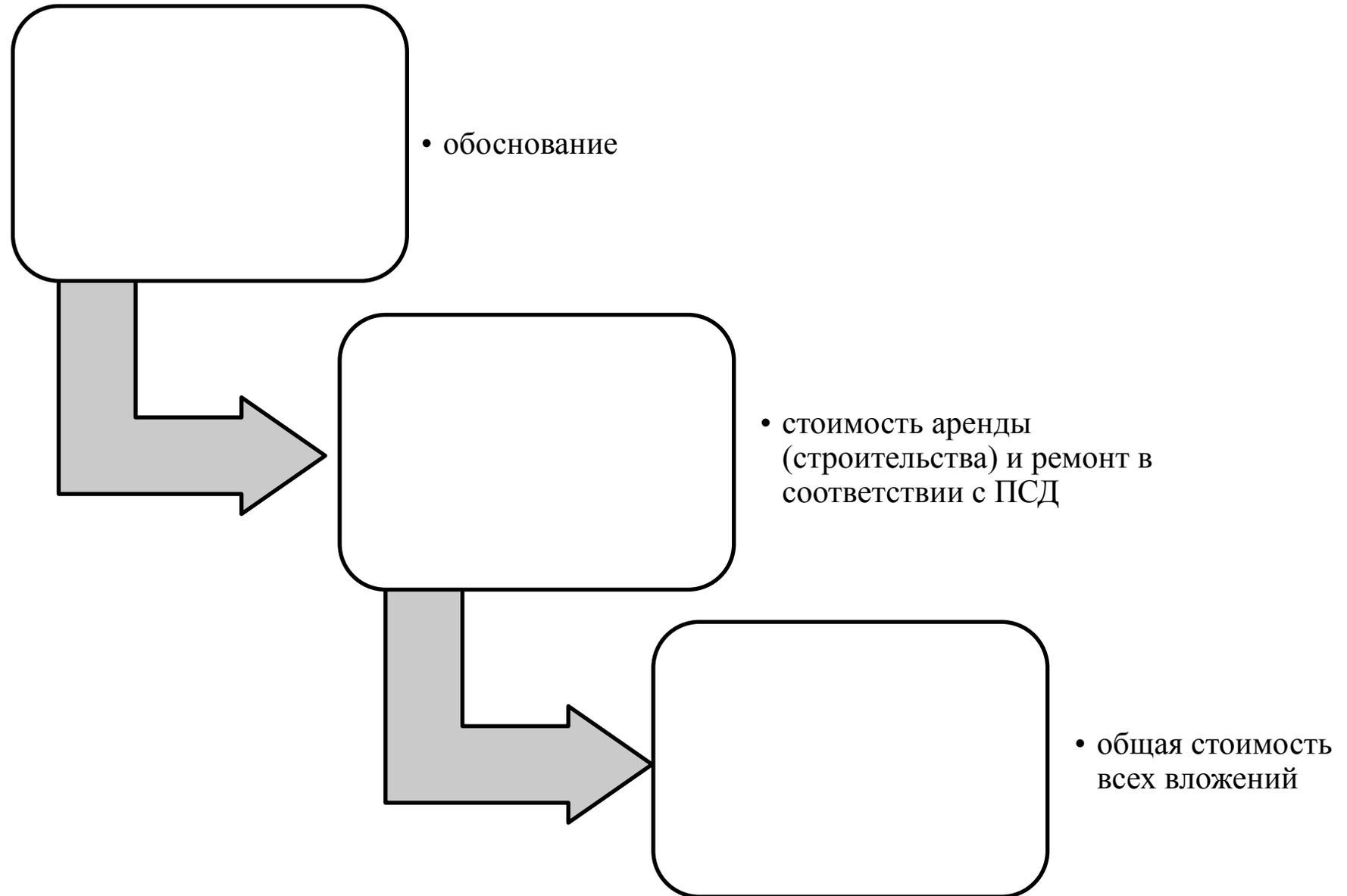
Необходимый
стартовый
капитал,
источники

Калькуляция
стоимости

Составление
финансового
плана и ведение
отчетности

Расчет «точки
безубыточности»

Инвестиционный план





**Собственные
накопления**



Заемные деньги



**Привлеченные
деньги**

Источники стартового капитала

Отчет о прибылях и убытках

- отражает операционную деятельность предприятия в текущий период проекта
- с помощью данного отчета можно определить размер получаемой предприятием прибыли в определенный период времени

Балансовая ведомость

- отражает финансовое состояние предприятия на конец рассчитываемого периода времени, из анализа которого можно сделать вывод о росте активов и об устройстве финансового положения предприятия, реализующего проект, в конкретный период времени

Отчет о движении денежных средств

- показывает формирование и отток денежной наличности, а также остатки денежных средств предприятия в динамике от периода к периоду

КОНКУРЕНТЫ

устанавливают
коридор цен

КОМПАНИЯ

определяет минимальный
порог стоимости

ПОТРЕБИТЕЛИ

определяют верхнюю
планку стоимости

```
graph TD; A[КОНКУРЕНТЫ] --> B[устанавливают коридор цен]; B --> C[КОМПАНИЯ]; C --> D[определяет минимальный порог стоимости]; E[ПОТРЕБИТЕЛИ] --> F[определяют верхнюю планку стоимости]; B --- G[ ]; F --- G; G --> H[ОПТИМАЛЬНАЯ ЦЕНА УСЛУГИ];
```

ОПТИМАЛЬНАЯ ЦЕНА УСЛУГИ

Калькуляція себестоимости



Виды затрат (издержек)



Рис. 11.1. Зависимость общей суммы затрат от объема производства



Что входит в себестоимость? Состав переменных затрат

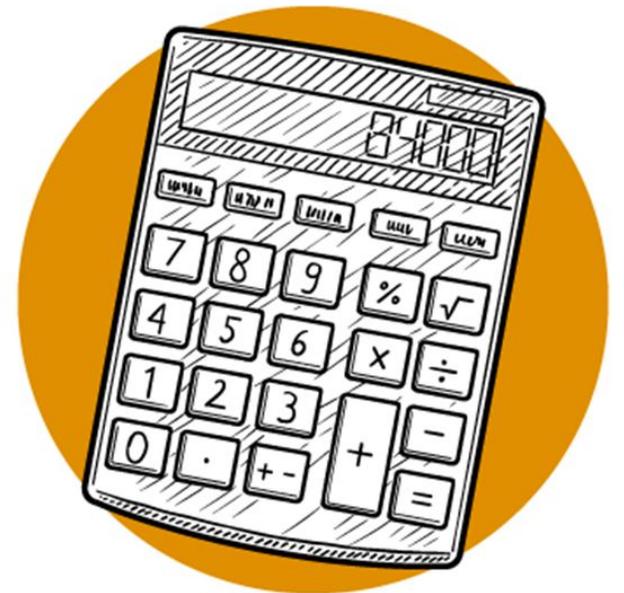
- Сырье и материалы;
- Накладные расходы (электроэнергия, теплоснабжение и водоснабжение производственного помещения);
- Заработная плата работников производства товара/услуги + отчисления на соц. нужды
- Аренда производственного помещения;
- Прочие накладные расходы.



Постоянные затраты (расходы периода)

FC (fixed costs) - это издержки, которые фирма несет независимо от объема выпуска продукции. Их величина неизменна, т.к. они связаны с самим существованием предприятия (с объемом основного капитала) и должны быть оплачены, даже если фирма ничего не производит.

Например: амортизация, аренда помещений, налог на имущество, зарплата и страхование административно-хозяйственного аппарата.



Как посчитать будущую и текущую стоимость денег?



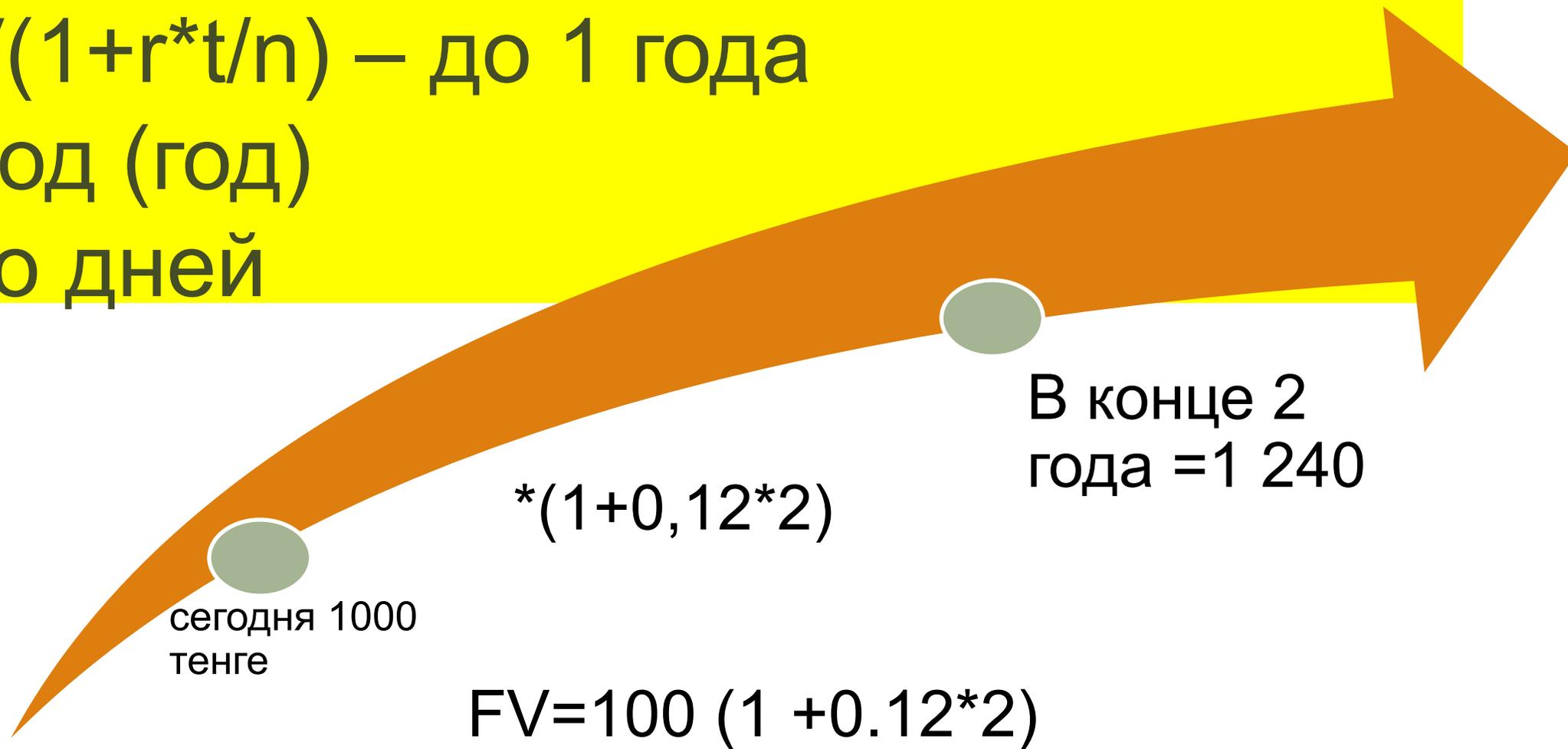
Простые проценты:

$FV = PV(1 + r * n)$ – более 1 года

$FV = PV(1 + r * t/n)$ – до 1 года

n-период (год)

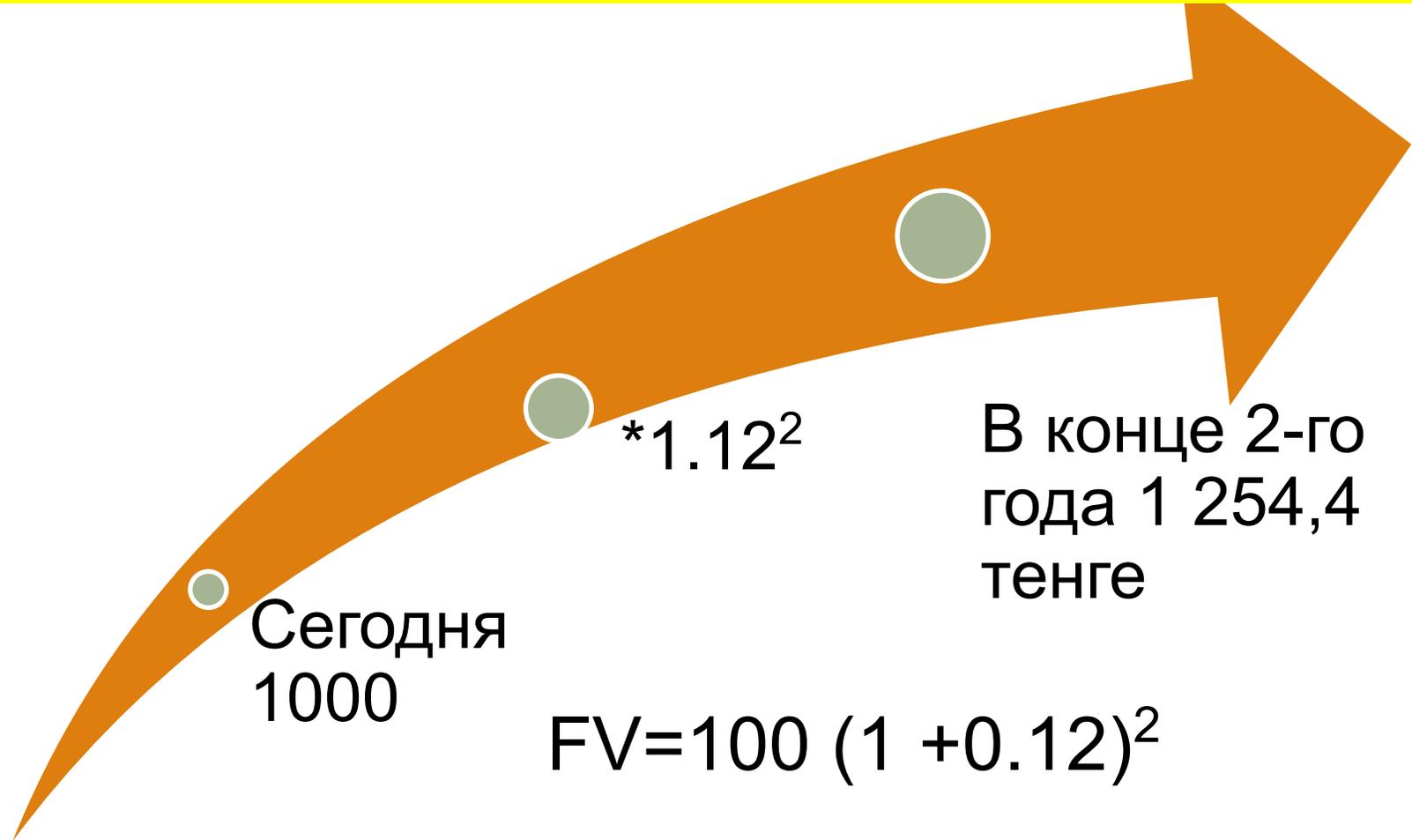
t-кол-во дней



Сложные проценты:

$FV = PV(1+r)^n$ – более 1 года, капитализация 1 раз в году

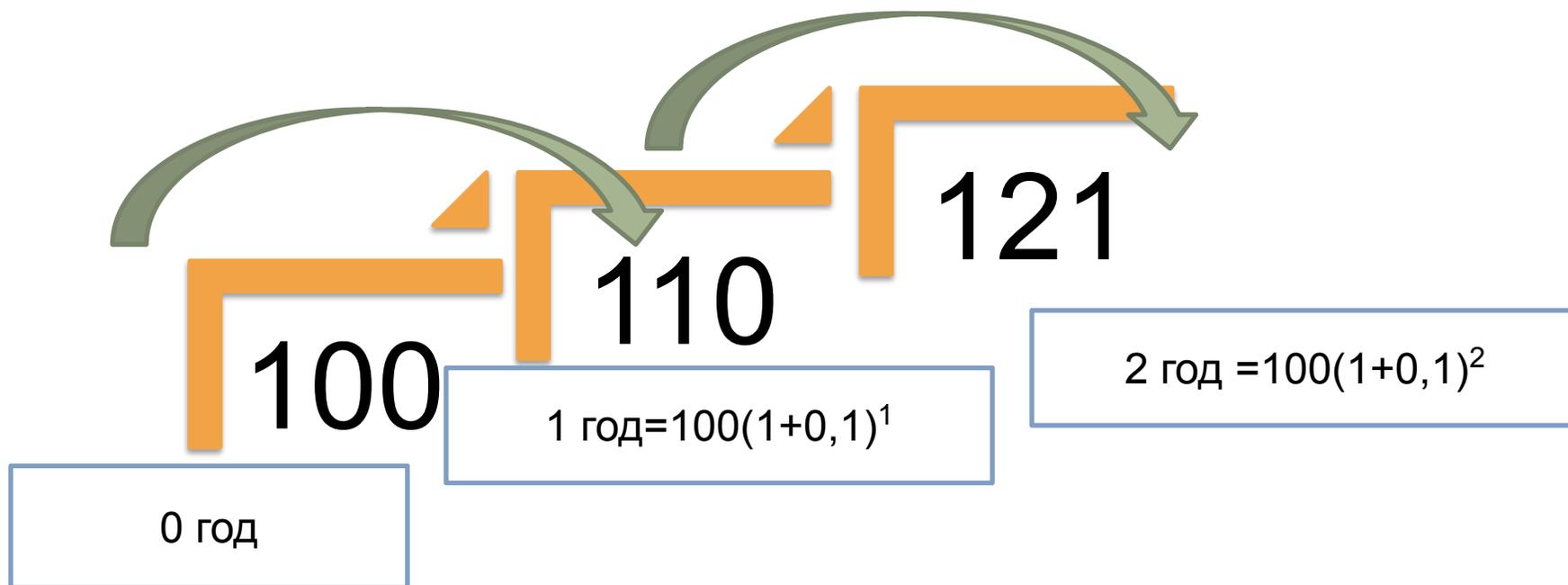
$FV = PV(1+r/m)^{m*n}$ - более 1 года, капитализация несколько раз в год



Чем отличаются простые проценты от сложных?



Сложные проценты



Определение текущей стоимости денег - Дисконтирование

$$PV = \frac{FV}{(1+r)^n}$$

?

751,3 тенге

1000 тенге

r=10%, n=3

$$PV = \frac{1000 \text{ тенге}}{(1+0,1)^3}$$

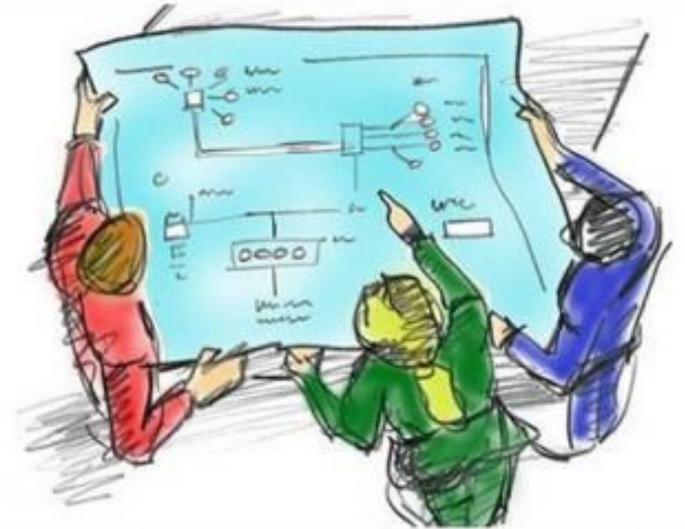
PV – приведенная стоимость, r – процентная ставка, n – период времени/срок/год

**Как оценить эффективность
бизнес проекта?**



Коэффициенты эффективности проекта

- Чистая приведенная стоимость проекта (NPV)
- Срок окупаемости проекта-
 - ✓ Простой срок окупаемости проекта (PP)
 - ✓ Дисконтированный срок окупаемости проекта (DPP)
- Индекс доходности (PI)
- Внутренняя норма доходности (IRR)



Мини кейс

Первоначальные инвестиции (I_0) = 600 000 тенге
 $r = 10\%$, $n = 3$ года

Будущий чистый денежный поток (NCF) 1 года = 420 000 тенге
2 года = 530 000 тенге
3 года = 750 000 тенге

Рассчитать эффективность проекта?



$$PV = \frac{FV(NCF)}{(1+r)^n}$$

1 этап – дисконтирование чистого денежного потока

№	Чистый денежный поток	Фактор дисконтирования	Текущая стоимость денежного потока (PV)
1 год	420 000	$/(1+0,1)^1$	381 818,2
2 год	530 000	$/(1+0,1)^2$	438 016,5
3 год	750 000	$/(1+0,1)^3$	563 486,1
ИТОГО	1 700 000		$\sum PV = 1 383 321$

2 этап – определение чистой приведенной стоимости проекта (NPV)

$$NPV = \sum PV - I_0$$

$$NPV = 1\,383\,321 - 600\,000 = 783\,321$$

NPV > 0 – проект принимается, т.к. имеется положительный финансовый результат деятельности

NPV < 0 – проект не принимается, т.к. не покрываются вложенные средства

NPV = 0 – проект безразличен, т.к. проект самоокупается, но не приносит прибыли

3 этап – определение индекса доходности проекта (PI)

$$PI = \frac{NPV}{I_0} + 1 \quad \text{или}$$

$$PI = \frac{\sum PV}{I_0}$$

С каждого вложенного в проект тенге получится = 2,30

$$PI = \frac{783\,321}{600\,000} + 1 = 2,30$$

$$PI = \frac{1\,383\,321}{600\,000} = 2,30$$

4 этап – определение простого срока окупаемости проекта (PP)

NCF 1 года = 420 000 тенге
2 года = 530 000 тенге
3 года = 750 000 тенге

$$PP = (600\,000 - 420\,000) + \left(\frac{600\,000 - 420\,000}{530\,000}\right) = 1 \text{ год} + 0,339 = 1 \text{ год } 4 \text{ мес.}$$

5 этап – определение дисконтированного срока окупаемости проекта (DPP)

PV 1 года = 381 818,2 тенге
2 года = 438 016,5 тенге
3 года = 563 486,1 тенге

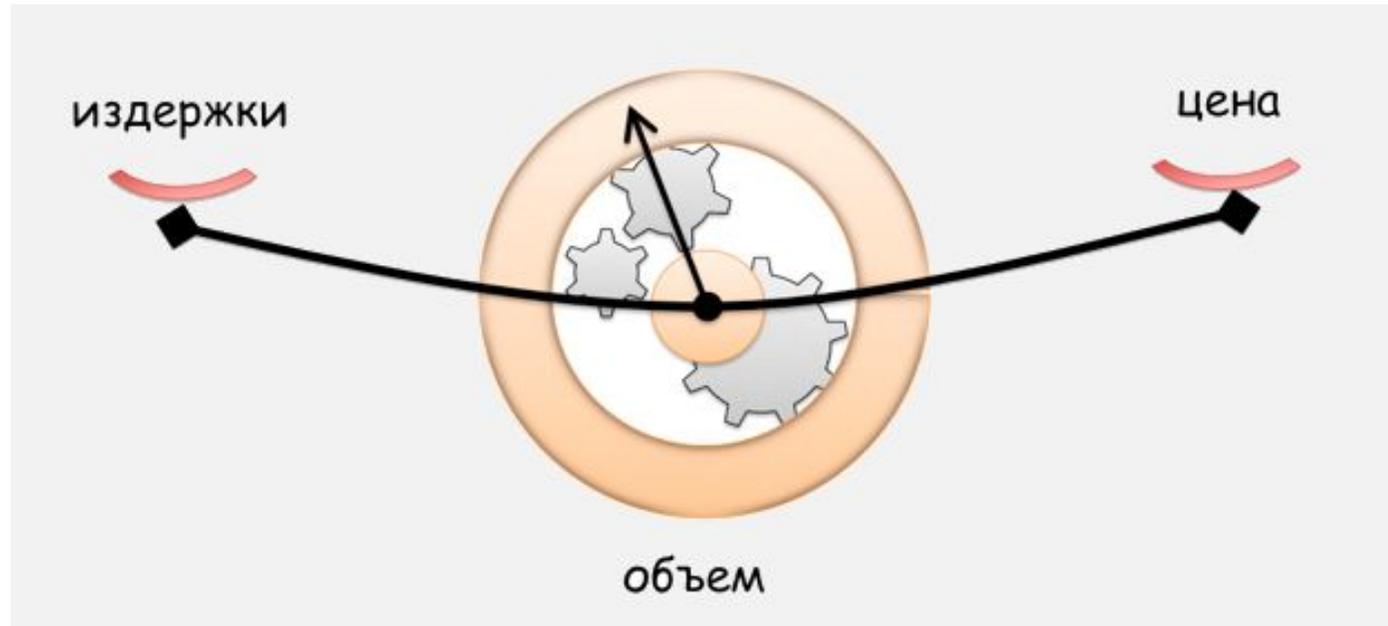
$$DPP = (600\,000 - 381\,818) + \left(\frac{600\,000 - 381\,818}{438\,017}\right) = 1 \text{ год} + 0,49 = 1 \text{ год } 5 \text{ мес.}$$

6 этап – определение внутренней нормы доходности проекта (IRR)

Через формулу в программе Excel = ВСД

IRR = 67%

0 год = - 600 000 тенге
NCF 1 года = 420 000 тенге
2 года = 530 000 тенге
3 года = 750 000 тенге



Как определить точку безубыточности?

Мини-кейс:

Фирма производит высококачественные шлемы для детских велосипедов.

Цена 1 единицы - 5000 тг.

Годовые постоянные издержки (FC-fixed cost) = 1 000 000 тг.

Переменные издержки на 1 единицу = 2500 тг. (VC-variable cost).

Определите точку безубыточности в единицах и денежном выражении?

Расчет точки безубыточности

$$T_{\text{безуб}} = FC / (P - AVC)$$

Где:

- FC (fixed cost) - Постоянные затраты;
- P(price) - Выручка (доходы);
- AVC (average variable) - Переменные затраты на объем или переменные затраты на единицу продукции.

*Точка безубыточности – какое количество
продукции надо произвести для покрытия
постоянных затрат*

$$Q_{be} = FC / (P - AVC)$$

$$Q_{be} = 1\,000\,000 / (5000 - 2500) = 400 \text{ единиц}$$

$$Q_{be \text{ в ден.выражении}} = 400 * 5\,000 = 2\,000\,000 \text{ тенге}$$

Анализ расчета точки безубыточности



8. Направленность и эффективность проекта

В данном разделе бизнес-плана необходимо указать следующее:

- показатели эффективности проекта;
- анализ чувствительности проекта;
- преимущества проекта для государства;
- налоговые отчисления в бюджет;
- практическую значимость проекта.



9. Анализ рисков проекта

Анализ рисков необходим уже для того, чтобы определить, стоит ли вообще браться за проект.

Именно реализация рисков приводит к срыву сроков выполнения проектов, перерасходу средств, а порой и к полному провалу проектов.

Управление рисками должно начинаться в стадии подготовки проекта, занимать значительную долю на стадии его планирования и сопровождать проект практически до его завершения.

Для управления известными рисками планируются соответствующие действия.

Для неизвестных рисков этого сделать нельзя и разумным подходом к ним является планирование определенных резервов на случай их появления. Резервы закладываются и для части известных рисков, для которых планирование специальных мероприятий нерационально.

Для управления рисками, выделяют основные риски проекта и разрабатывают стратегию управления рисками.



Анализ рисков

Для предприятия риск означает вероятность наступления неблагоприятного события, которое может привести к потере части его ресурсов, недополучению доходов или появлению дополнительных расходов в результате производственной и финансовой деятельности. Современная экономическая ситуация, в которой работают предприятия, неблагоприятна. Конъюнктура рынка изменяется, и поэтому предприятия постоянно сталкиваются с риском, так как происходят перемены в положении конкурентов, изменяются условия и формы финансирования, система налогообложения и т.д. Поэтому при разработке бизнес-плана должны быть учтены возможные изменения рыночной ситуации.

№	Вид риска	Пути устранения рисков
1	Поломка оборудования	Создание амортизационного фонда для покрытия издержек
2	Уменьшение сбыта	Заранее составить договор или сделку с покупателем
3	Экономический кризис	Диверсификация проекта, страхование

Пример основных рисков проекта

Технические риски

Наименование рисков	Стратегия управления рисками
Оборудование не отвечает заявленной производительности	Покупка оборудования с увеличением объема производства
Оборудование не обеспечивает необходимого качества	Доработка оборудования, специализация на заказах низкого качества
Поломка оборудования	Заключение договора сервисного обслуживания

Производственные риски - связанные с организацией производства

Наименование рисков	Стратегия управления рисками
Отсутствие на рынке необходимого оборудования	Изготовление нестандартного оборудования
Увеличение стоимости труда	Введение сдельно-премиальной системы оплаты труда
Увеличение накладных расходов	Контроль расходов, снижение себестоимости продукции

Рыночные риски - связанные с маркетингом

Наименование рисков	Стратегия управления рисками
Неправильная оценка рынка	Постоянное изучение рынка и возможностей
Недооценка конкурентов	Разработка УТП, поиск рыночных ниш
Неправильное позиционирование товара	Проведение репозиционирования

Организационные риски – связанные с управлением

Наименование рисков	Стратегия управления рисками
Увеличение затрат на проект	Привлечение дополнительного финансирования
Недостаточная квалификация участников проекта	Обучение персонала, привлечение сторонних консультантов
Недоработанная технология. Недостаток квалифицированного персонала на рынке труда	Доработка технологии. Обучение персонала

Финансовые риски

Наименование рисков	Стратегия управления рисками
Увеличение курсовой разницы	Дополнительное вложение средств
Неисполнение договорных обязательств	Контроль задолженности, поиск альтернативных поставщиков
Увеличение инфляции	Повышение отпускных цен

Криминальные и другие риски

Наименование рисков	Стратегия управления рисками
Кража или умышленная порча оборудования	Страхование оборудования
Болезнь скота	Вакцинация скота

Обратный мозговой штурм

Каждая группа описывает свои предложения или идеи по снижению показателей своего бизнеса. Например, снижение объема продаж, сократить количество клиентов, обанкротить свое предприятие, увеличить текучесть кадров и т.п.

Например, Как повысить дефицит воды в нашем регионе?

- Просверлить отверстие в трубах
- Загрязнить воду
- Поощрять использование шлангов
- Устраивать «водные бои» дважды в день

Происходит ли это на самом деле? Должны ли мы что-то сделать с этим?

Какие идеи мы можем изменить в противоположном направлении для содействия решению проблемы?

9. Приложения

В заключительной части бизнес-плана приводятся документы и источники, которые были использованы при его подготовке, и на которые есть ссылки в основном тексте. Речь идет о письмах от клиентов и партнеров, копиях договоров и контрактов, различных прејскурантах, статистических обзорах, справках, результатах исследований, таблицы с финансовыми расчетами и т.д.

Бизнес-план, в конечном счете, должен дать правильный ответ на такие важные вопросы рыночных отношений, как возможная стоимость проекта и планируемые доходы.

Перечень и сбор документов для финансирования



Перечень документов для финансирования

- Перечень документов для получения гранта
- Перечень документов для получения кредита



для ФФПСХ, КТ, МФО

для банков



для МИО

Перечень документов для получения кредита в АО «ФФПСХ», КТ, МФО

- Сертификат (НПП РК «Атамекен»)
- Направление с Центра занятости
- Удостоверение личности заемщика. (копия)
- Свидетельство о браке/разводе/смерти. (копия)
- Удостоверение личности супруги заемщика. (копия)
- С ЦОНа: адресная справка заемщика/супруги заемщика.
- С ЦОНа: справка о пенсионных отчислениях за послед. 6 мес. заемщика/супруги заемщика.
- С ЦОНа: справка об отсутствии наличии недвижимого имущество
- С ЦОНа: отчет о кредитной истории заемщика/супруги заемщика.
- Свидетельство ИП/КХ (если КХ –взять справку о составе участников КХ в Налоговом комитете).
- С ЦОНа: справка об отсутствии налоговой задолженности ИП/КХ.
- Декларации налоговые, с уведомлениями о доставке за 2017-2018 гг.
- Справка с Банка/Казпочты о наличии р/сч. ИП/КХ с указанием наличия/отсутствия ссудной задолженности и картотеки №2, с указанием оборотов за последние 12 месяцев.
- Справка о наличие ветеринарно-санитарного благополучия в сельском округе (для с/х проектов)
- Справка от ветеринарного врача о наличии скота. ИСЖ (для с/х проектов)
- Документы о наличии скотопомещений. (фото с наружи и внутри) (для с/х проектов)
- Договор-намерение (на приобретаемый скот, оборудование и.т.д)
- Нотариальное заверенное согласие на займ
- Карточка с образцами подписей (после подачи заявки)
- Бизнес – план.

Полезные ссылки для получения информации для получения кредита:

- 1) <https://www.kazagro.kz/web/fond/documents-list>
- 2) <http://ricon.kz/ru/services/crediting.html>

Перечень документов для получения кредита в банке (на примере АО «Народный Банк Казахстана»)

№	Наименование документа	Копия/Оригинал
1	Документы, удостоверяющие личность Заемщика, Залогодателя, Гаранта и Созаемщика	Оригинал
2	Свидетельство о государственной регистрации ИП	Оригинал
3	Лицензия, в случае если осуществляемая деятельность подлежит лицензированию. Если деятельность не подлежит лицензированию, необходимо предоставить письмо от компании	Оригинал
4	Адресная справка с ЦОНа Заемщика, Залогодателя, Гаранта и Созаемщика	Оригинал
5	Справка, выданная органами налоговой службы об отсутствии или наличии налоговой задолженности	Оригинал
6	Справка, выданная органами налоговой службы и содержащая информацию о виде деятельности с указанием кода ОКЭД	Оригинал
7	Справки из обслуживающих банков: 1) о наличии или отсутствии ссудной задолженности, картотеки №2; 2) о среднемесячных оборотах по текущим счетам в тенге и иностранной валюте за последний год; 3) выписка с расчетного счета за последние 12 месяцев	Оригинал
8	Налоговые декларации за последний отчетный период с уведомлениями	Копия
9	Действующие договора и контракты с поставщиками, заказчиками, в том числе и договора аренды, также договора и контракты в том числе за прошлый год	Копия
10	Остаток товаров на актуальную дату согласно таблице №1	Оригинал
11	Остаток основных средств на актуальную дату согласно таблице №2 (копия техпаспорта в случае наличия спецтехники и автотранспорта)	Оригинал
12	Рабочие тетради по выручке за последние 12 месяцев	Оригинал
13	Структура доходов в разрезе по месяцам за последние 12 месяцев согласно таблице №3	Оригинал
14	Структура расходов в разрезе по месяцам за последние 12 месяцев согласно таблице №4	Оригинал
15	Правоустанавливающие/идентификационные документы на предоставляемое в залог имущество	Оригинал
16	Отчет об оценке независимого оценщика на имущество, предоставляемое в залог	Оригинал
17	Справка с ЦОНа о зарегистрированных правах и обременениях на недвижимое имущество и его технические характеристики	Оригинал
18	Согласия (нотариально заверенные) всех совершеннолетних собственников/сособственников имущества на залог и внесудебную реализацию такого имущества (форма будет предоставлена Банком)	Оригинал
19	Свидетельство о браке, удостоверение личности супруги (-а)	Копия
20	Договор банковского займа с графиком погашения, в случае наличия кредита в других Банках	Копия
21	Документ с образцами подписей и оттиска печати (печать – при наличии)	Копия
22	Выезд на место залога и бизнеса	

Дополнительные документы при привлечении кредита на приобретение коммерческой либо некоммерческой недвижимости:

№	Наименование документа	
1	Документы, удостоверяющие личность Продавца	Копия
2	Адресная справка с ЦОНа Продавца	Оригинал
3	Правоустанавливающие/идентификационные документы на приобретаемое имущество	Копия
4	Справка с ЦОНа о зарегистрированных правах и обременениях на недвижимое имущество и его технические характеристики	Оригинал
5	Реквизиты продавца для зачисления кредитных средств безналичным путем	Копия

Дополнительные документы при привлечении кредита на приобретение оборудование и автотранспорта:

№	Наименование документа	Таблица №4
1	Предварительный договор купли-продажи оборудование со спецификацией	Оригинал
2	Счет на оплату за оборудование	Оригинал
3	Справка об обременениях на движимое имущество (после выдачи кредита)	Оригинал
4	Договор намерения	Копия

Дополнительные документы для КХ:

№	Наименование документа	
1	Акт на арендованный земельный участок с договором аренды	Копия
2	Справка с районного Акимата о наличии КРС и МРС	Оригинал
3	Техническая карта животноводства	Оригинал
4	Паспорт на имеющиеся КРС и МРС	Копии

Таблица №1

№	Наименование товара	Количество (шт., кг. и т.д.)	Закупочная цена (шт., кг. и т.д.)	Продажная цена (шт., кг. и т.д.)	ИТОГО по закупочной цене

Таблица №2

№	Наименование	Количество (шт.)	Год выпуска	Цена приобретения единицы	ИТОГО

Таблица №3

№	Наименование месяца	Итого выручка

Таблица №4

№	Наименование расходов				
1	Заработная плата				
2	Аренда				
3	ГСМ				
4	Реклама				
5	Транспортные расходы				
6	Налоги, сборы				
7	Коммунальные расходы и прочие				
	ИТОГО:				

Данный перечень представляет собой минимальный список документов для анализа Вашего проекта. В процессе рассмотрения указанных документов могут возникнуть дополнительные вопросы и Банк вправе запросить дополнительно необходимые документы и справки для полного анализа (АО «Народный Банк Казахстана»).

*Если расширение либо строительство здания,
Проектное сметную документацию
застраиваемого объекта,
Разрешение Акимата,
Разрешение с земельного отдела,
Разрешение с СЭС*

Для КХ: если КХ занимается растениеводством/сенокосом - справка с ГУ «Районный отдел с/х и ветеринарии» об урожайности и валовом сборе за последние 3 года.

Для КХ: документы на земельные сельскохозяйственные угодья.

Для КХ: тех. паспорта на сельскохозяйственную технику и др. технику, участвующую в бизнесе.

Для КХ: протокол либо решение на привлечение займа (для КХ)

• **Документы для гаранта:**

- Удостоверение личности. (копия)
- С ЦОНа: адресная справка
- С ЦОНа: справка о пенсионных отчислениях за послед. 6 мес.
- С ЦОНа: отчет о кредитной истории
- Справка о заработной плате за последние 6 мес. /справка о доходах

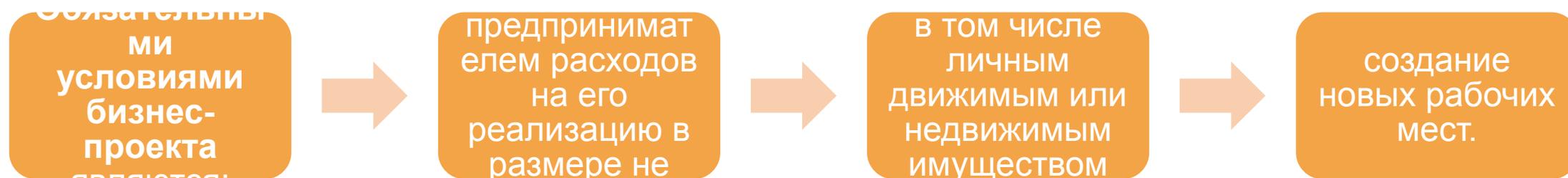
• **Документы на залоговую недвижимость**

- Удостоверение личности собственников имущества и их супругов. (адресные справки)
- Свидетельство о браке/разводе/смерти.
- С ЦОНа: справка об отсутствии налоговой задолженности на залогодателя.
- Все правоустанавливающие документы по имуществу.
- Отчет об оценке имущества. (фото залога с наружи и внутри)
- С ЦОНа: справка об отсутствии обременения на имущество.
- Нотариальное заверенное согласие на залог (после подачи заявки)

- **При передаче в залог автотранспорта и сельхозтехники:**

- Технический паспорт (оригиналы и нотариально заверенные копии).
- Квитанция о прохождении ежегодного технического осмотра автомашин и сельскохозяйственной техники либо копия свидетельства о прохождении технического осмотра транспортного средства.\
- Страховой полис.
- Отчет об оценке имущества. ФОТО: залогового имущества, бизнеса, скота – электр. вариант и распечатанный.
- Справка органа Дорожной полиции, Государственной технической инспекции, подтверждающая, что техника состоит на учете и не находится в розыске, не имеет каких-либо ограничений (арест, залог и т.п.);

Государственные гранты предоставляются субъектам малого предпринимательства, в том, числе начинающим молодым предпринимателям, начинающим предпринимателям, а также женщинам, инвалидам и лицам старше 50 лет на безвозмездной и безвозвратной основе **для реализации новых бизнес-идей** в приоритетных секторах экономики.



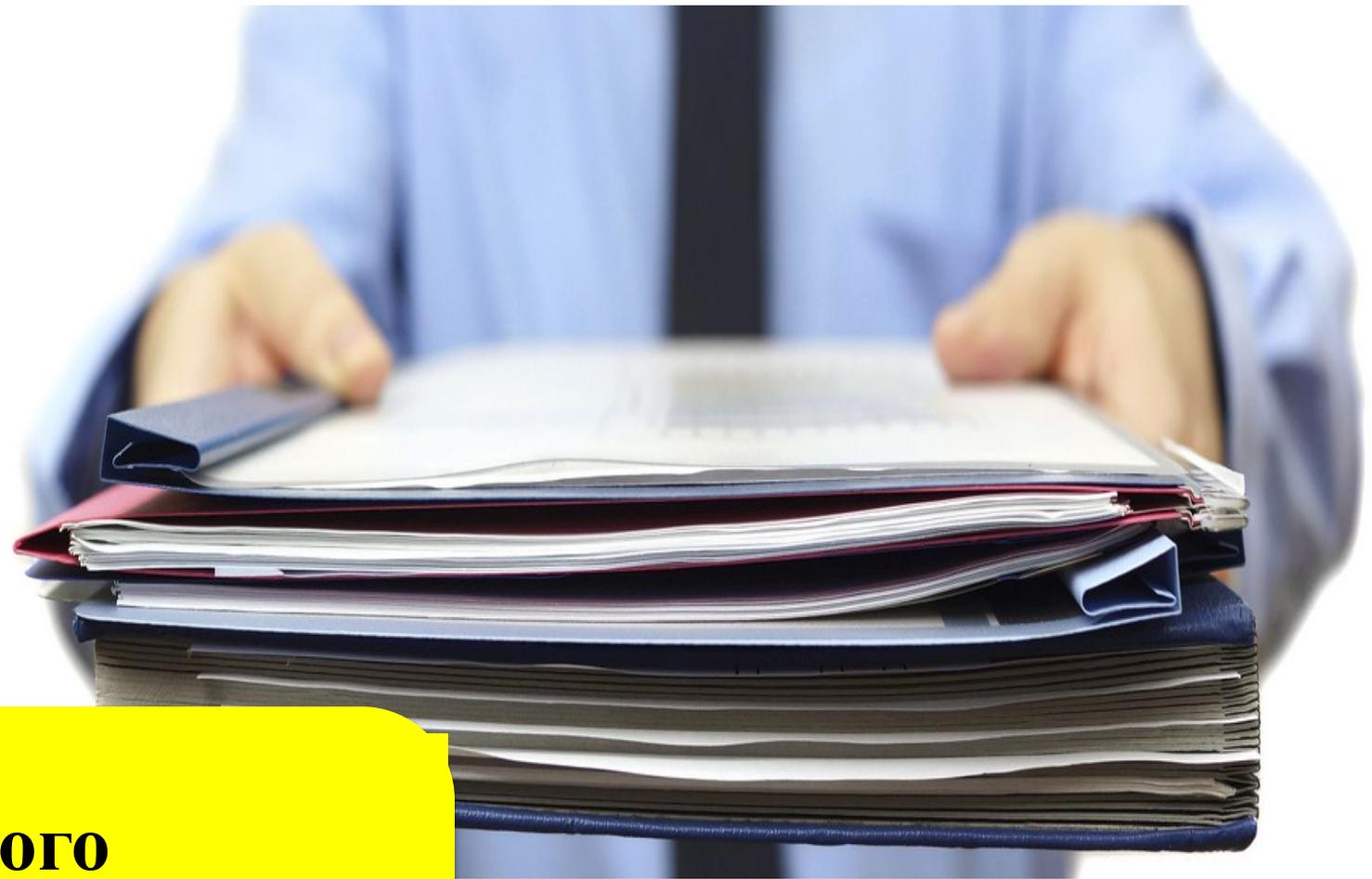
Максимальная сумма гранта – 3 000 000 тенге

Критерии оценки бизнес-проекта Предпринимателя:

- 1) новизна бизнес-идей (не применяется для людей с ограниченными возможностями);
- 2) конкурентоспособность бизнес-проекта (проработка рыночной потребности – маркетинговый анализ);
- 3) готовность бизнес-проекта к внедрению (проработка вопроса организации производства, наличие помещения для размещения проекта, рынка сбыта, уровень готовности проекта для запуска производства).

Перечень документов:

Примечание: документы принимаются после объявления Конкурса.



Правовая оценка залогового имущества.

Процедуры по устранению ошибок в правоустанавливающих документах

Замечания по правовому статусу заявителя

Перечень документов:

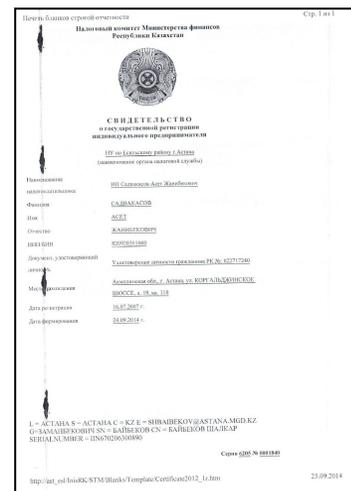
Уд. личности



Свидетельство ИП



Адресная справка



Свидетельство о браке



ТОП-3 Типичных ошибок:

1. Истекший срок действия удостоверения личности;
2. Срок справки более 30 дней;
3. Несоответствие данных указанных в справках и документах.

Способы устранения:

1. Получить новое удостоверение личности;
2. Запросить новую справку;
3. Обратиться в отдел регистрации актов гражданского состояния (по месту получения документа).

Замечания по залогу в виде недвижимого имущества

Основным правоустанавливающим документов является договор купли-продажи (мены, дарения и пр.);

1. Не узаконенные постройки (отсутствуют в прав.док);

2. Не соответствие данных техпаспорта и правоустанавливающих документов;

3. Не соответствие данных справки Ф2 и правоустанавливающих документов;

4. Не соответствие данных справки Ф2 и техпаспорта;

5. Наличие обременений;

1. Обратиться с заявлением в местные органы архитектуры, либо в суд с документами подтверждающими соответствие СНиПам (сроки устранение до 6 месяцев);

2. Обратиться в БТИ с приложением правоустанавливающих документов и справки Ф2;

3. Обратиться в архитектуру с приложением правоустанавливающих документов и техпаспорта. После устранения ошибки запросить повторно Ф2;

4. Свериться с правоустанавливающими документами. Далее по инструкции шаг 2 и 3;

5. В случаях когда обременение указано ошибочно обратиться в орган установивший обременение. После получения справки об отсутствии задолженностей, обратиться в ЦОН для снятия обременения. После устранения ошибки запросить повторно Ф2;



Дорогой участник!



Дайте ответ на следующие вопросы:

Поздравляем, Вы составили бизнес-план!

Какие навыки Вы усвоили?

Представьте, что ВЫ едите в лифте с миллионером и всего есть 1 минута для рассказа своей идеи, чтобы привлечь его как инвестора.

Какую речь бы Вы подготовили? Напишите ее.

Хватает ли Вам 1 минуты?

