

# Бизнес - план



# Структура бизнес-плана

- Резюме
- Описание предприятия
- Описание продукта
- Маркетинг
- Производственный план
- Организационный план
- Финансовый план
- Эффективность проекта



# Резюме проекта

- Цель проекта
- Размер кредита
- Сроки погашения кредита
- Преимущества товара (услуги)
- Ожидаемый спрос на продукцию
- Социальный эффект
- Доказательства выгоды



# Описание предприятия и отрасли

- Организационно-правовая форма
- Название организации
- Адрес и местонахождение
- Производственные площади
- Кадровый состав
- Лицензии и патенты





Если у вас нет товара, у вас нет  
ничего!



- Технология
- Уровни товара
- Какие потребности удовлетворяет



• ЧТО САМОЕ ГЛАВНОЕ  
В БИЗНЕС-ПЛАНЕ

# РЫНОК



# Маркетинг

- **Емкость рынка**
- **Тенденции рынка**
- **Политика и законы**
- **Конкуренты**





# Цели по объему продаж

	Размер рынка г. Уфа		Цели компании	
	единицы	рубли	доля, %	Продажи, руб
Товар №1				
Товар №2				
Услуги				
Всего				

# Ценообразование

	Обычные продажи, руб.	Крупные партии, руб.
Товар №1		
Товар №2		
Услуги		
Всего		

# ОРГАНИЗАЦИЯ ТОРГОВЛИ

ВОПРОСЫ	ПЛАН
Кол-во продавцов	5
Кол-во администраторов	2
Кол-во агентов	5
Средний объем продаж на 1 продавца	97 тыс.руб

# АНАЛИЗ ПОКУПАТЕЛЕЙ

	Основные критерии покупки		
	На первом месте	На втором месте	Прочие
Товар №1	Качество	Цена	Доставка
Товар №2	Доставка	Дизайн	Стиль
Услуги	Цена	Ассортимент	Скидки



# РАСХОДЫ НА ПРОДВИЖЕНИЕ И РЕКЛАМУ

	Вид рекламы	Стоимость на 1 год, руб.
Товар №1		
Товар №2		
Услуги		

# ПРОИЗВОДСТВЕННЫЙ ПЛАН

- Помещение
- Оборудование
- Сырье и материалы
- Штат сотрудников



# Помещения


Месторасположение	г. Уфа	
Сроки	5 лет	
Описание	Торговый центр	
Площадь	120 кв.м.	
Правообладание	Аренда 5лет	
Ремонт	Построить перегородки	
	Надпись	
	Электро- оборудование	

# Оборудование

Описание	Стоимость тыс.руб.	Поставщики	Срок поставки
Аренда			
Станок		ООО «Станок»	2 недели
...			
Офис			
Мебель		Мебельцент	сразу
Ксерокс		Форте	сразу
...			
Итого			



# Сырье и материалы

	Годовая потребность на весь объем	Стоимость (руб.)	Поставщик	Срок выполне ния заказа
Товар №1				
Товар №2				
Услуги				

# Организационная структура

Директор

Зам.директора  
по производству

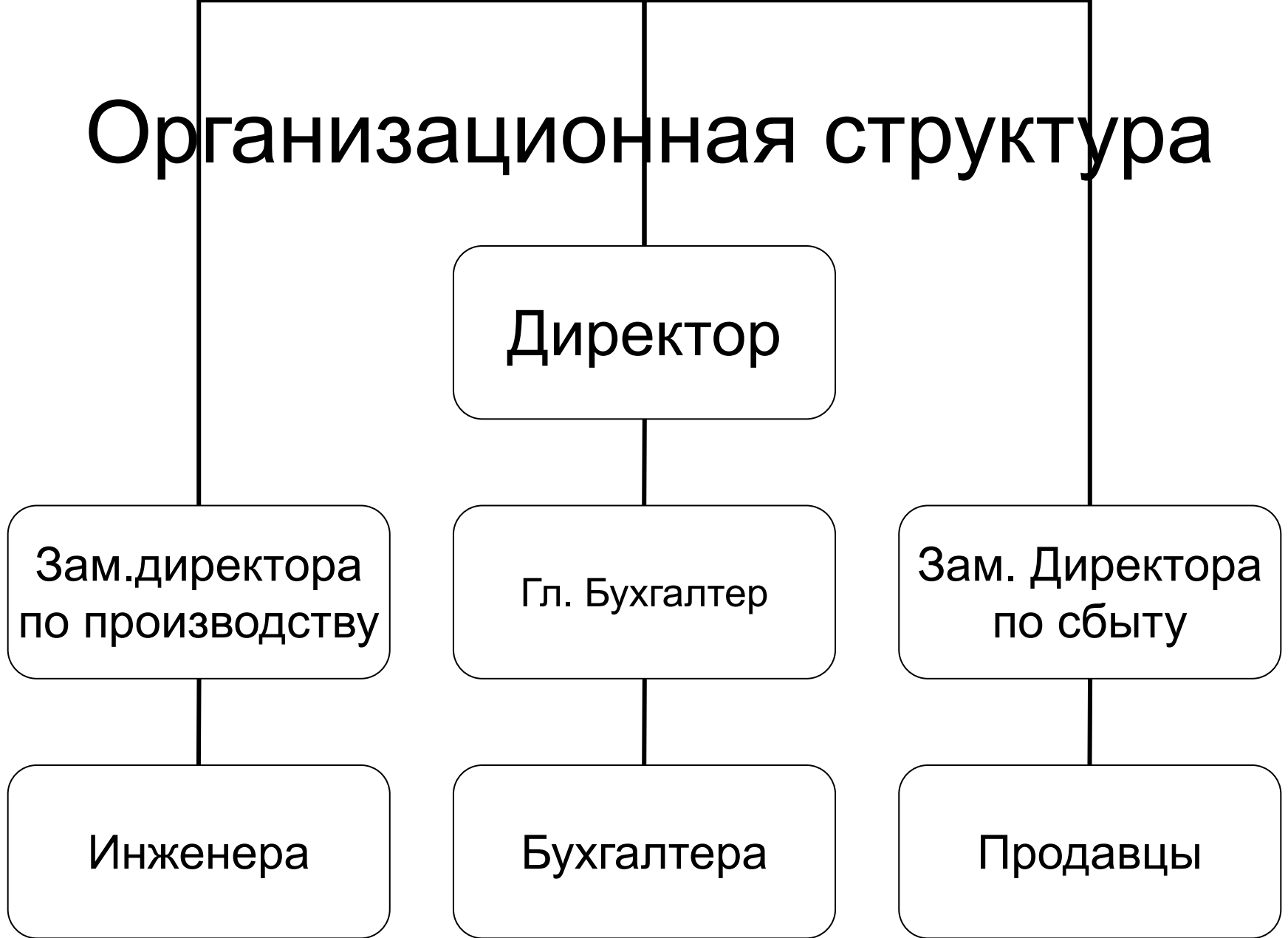
Гл. Бухгалтер

Зам. Директора  
по сбыту

Инженера

Бухгалтера

Продавцы



# Штатное расписание

Должность	Обязанности	Кол-во 1год	Кол-во 2 год	Зар.плата (в год)
Директор		1	1	тыс.руб
Продавец		2	4	
Кладовщик		1	2	
...	...	...	...	...



# Организационный план

- Целеполагание
- Логическое проектирование
- Техническое проектирование
- Регистрация предприятия
- Организация процесса производства
- Внедрение в производство
- Сопровождение проекта





# Финансовый план



- 1. Отчет о прибыли и убытках;
- 2. План по наличности;
- 3. Прогнозный баланс;
- 4. Финансовые коэффициенты.

# Отчет о прибыли и убытках

	1-й ГОД	2-й ГОД
а) ВЫРУЧКА ОТ РЕАЛИЗОВАННОЙ ПРОДУКЦИИ	х х х	х х х
б) СТОИМОСТЬ ПРОДАННЫХ ТОВАРОВ		
МАТЕРИАЛЫ	х х х	х х х
ЗАРАБОТНАЯ ПЛАТА И ПРЕМИИ РАБОЧИХ	х х х	х х х
ЗАРАБОТНАЯ ПЛАТА И ПРЕМИИ АДМИНИСТРАЦИИ	х х х	х х х
АРЕНДА И СТРАХОВКА	х х х	х х х
АМОРТИЗАЦИЯ (ОБОРУДОВАНИЕ И ПОМЕЩЕНИЯ)	х х х	х х х
НАЛОГИ НА НЕДВИЖИМОСТЬ И КОММУНАЛЬНЫЕ УСЛУГИ	х х х	х х х
ЭКСПЛУАТАЦИОННЫЕ РАСХОДЫ	х х х	х х х
ВАЛОВАЯ ПРИБЫЛЬ	х х х	х х х
в) ЗАТРАТЫ НА ПРОДАЖИ		
ЗАРАБОТНАЯ ПЛАТА И ПРЕМИИ	х х х	х х х

# Продолжение

ЗАРАБОТНАЯ ПЛАТА И ПРЕМИИ	X X X	X X X
КОМИССИОННЫЕ АГЕНТАМ	X X X	X X X
РЕКЛАМА И ПРОДВИЖЕНИЕ	X X X	X X X
КОМАНДИРОВКИ	X X X	X X X
г) АДМИНИСТРАТИВНЫЕ РАСХОДЫ		
ЗАРАБОТНАЯ ПЛАТА И ПРЕМИИ	X X X	X X X
ТЕЛЕФОН	X X X	X X X
АМОРТИЗАЦИЯ И СОДЕРЖАНИЕ ОФИСА	X X X	X X X
д) ЗАТРАТЫ НА ВЫПЛАТУ ПРОЦЕНТА И ИЗДЕРЖКИ		
ПО БАНКОВСКИМ ОПЕРАЦИЯМ	X X X	X X X
ПРИБЫЛЬ ДО ВЫПЛАТЫ НАЛОГОВ	X X X	X X X
е) ОБЯЗАТЕЛЬНЫЕ НАЛОГИ		
ЧИСТАЯ ПРИБЫЛЬ ПОСЛЕ ВЫПЛАТЫ НАЛОГОВ	X X X	X X X

# План по наличности

	янв	фев	...	дек	ИТОГО
Выручка					
Банк.кредит					
Собств.ср-ва					
Итого ПРИТОК					
Оборудование					
Материалы					
Все виды расходов					
Итого ОТТОК					

# Прогнозный баланс

АКТИВЫ	1-Й ГОД	2-Й ГОД
ОБОРОТНЫЙ КАПИТАЛ (ТЕКУЩИЕ АКТИВЫ)		
(а) ДЕНЕЖНЫЕ СРЕДСТВА		
(б) СЧЕТА ДЕБИТОРОВ		
(в) ТОВАРНО-МАТЕРИАЛЬНЫЕ ЗАПАСЫ		
ДРУГИЕ		
(г) ОСНОВНОЙ КАПИТАЛ		
ПЕРВОНАЧАЛЬНАЯ СТОИМОСТЬ		
(д) АМОРТИЗАЦИЯ (-)		
(е) БАЛАНСОВАЯ СТОИМОСТЬ ОСНОВНОГО КАПИТАЛА		
(ж) ДРУГИЕ		
МАТЕРИАЛЬНЫЕ АКТИВЫ		
НЕМАТЕРИАЛЬНЫЕ АКТИВЫ		
АКТИВЫ: ВСЕГО		

# Продолжение

ПАССИВЫ И КАПИТАЛ	1-Й ГОД	2-Й ГОД
КРАТКОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА (ТЕКУЩИЕ ПАССИВЫ)		
(з) КРАТКОСРОЧНАЯ ЗАДОЛЖЕННОСТЬ		
(и) РАСЧЕТЫ С ПОСТАВЩИКАМИ И РАЗНЫМИ КРЕДИТОРАМИ		
(к) ДОЛГОСРОЧНАЯ ЗАДОЛЖЕННОСТЬ		
(л) ЗАДОЛЖЕННОСТЬ ПО ВЫПЛАТЕ НАЛОГОВ		
ПАССИВЫ: ВСЕГО		
(м) СОБСТВЕННЫЙ/АКЦИОНЕРНЫЙ КАПИТАЛ		
(н) ПОЛУЧЕННАЯ ПРИБЫЛЬ К РАСПРЕДЕЛЕНИЮ		
КАПИТАЛ: ВСЕГО		
ПАССИВЫ И КАПИТАЛ: ВСЕГО		

# Основной капитал (основные фонды)

	Дата покупки	Стоимость	Источник финансирования
Заводское оборудование			
Офисное оборудование			
Кроме того			

# Нормы амортизации

Вид актива	Норма амортизации (%)
Земля	Нет
Здание завода	20%
Оборудование	20%
Офисное оборудование	20%
Прочие	20%



# Задолженность

Название инвестора	Сумма кредита	Срок	% ставка
ОАО «Банк»			
...	...	...	...
Итого			

# Отчет по займам

	ОАО «Банк»	ОАО «Банк2»
Основной долг (сумма в начале 1 года)		
Сумма погашения основного долга (за 1год)		
Сумма погашения процентов (за 1год)		
Основной долг (сумма в начале 2 года)		
Сумма погашения основного долга (за 2год)		
Сумма погашения процентов (за 2год)		

# Показатели эффективности проекта



Чистая текущая  
стоимость проекта  
(**NPV**);

Внутренняя норма  
рентабельности (**IRR**);

Индекс прибыльности  
инвестиций (**PI**).

Чистый денежный поток

Net Cash Flow (NCF) =  
Приток - Отток

# Чистый дисконтированный доход

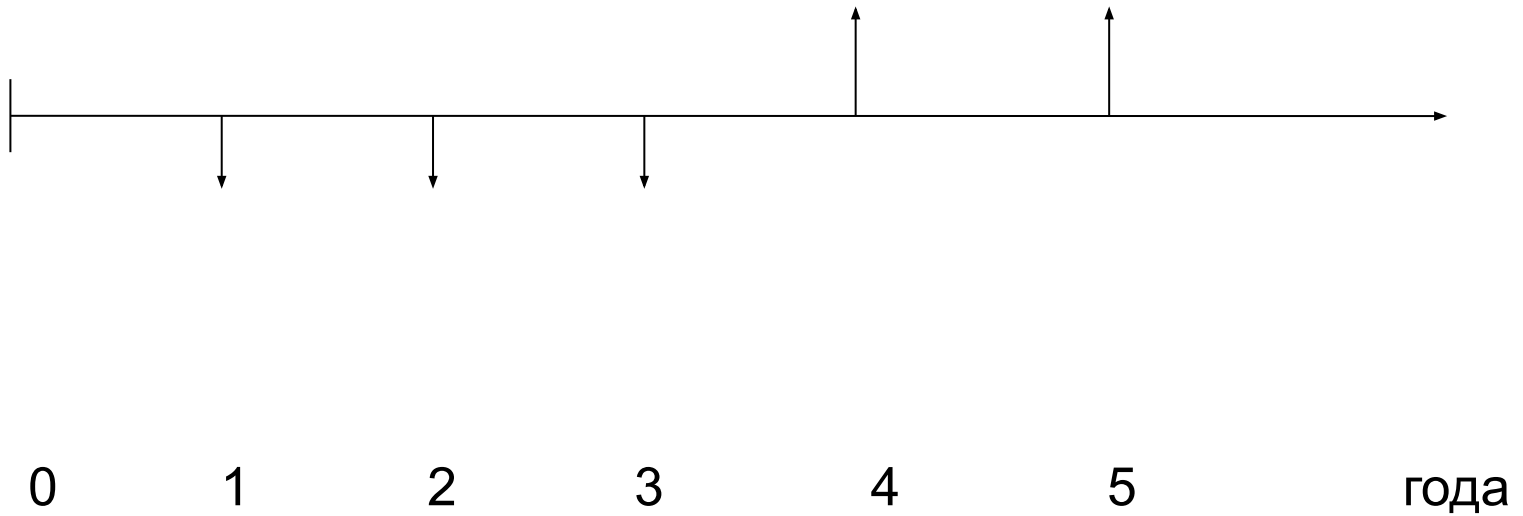
Net Present Value (NPV)=

$$NPV = \sum_1^T NCF_t \times \frac{1}{(1+d)^{t-1}}$$

# Коэффициент дисконтирования

$$1 + d_i = \frac{1 + \frac{r}{100}}{1 + \frac{i}{100}}$$

# Чистый денежный поток



Внутренняя норма  
рентабельности (IRR)

$$\sum NCF / (1 + IRR)^t = 0$$



# Индекс прибыльности инвестиций (PI)

$$PI = NPV / I_0$$

# Результаты расчетов

Показатель	Значение
NPV	
IRR	
PI	

# Оценка рисков

- Низкий 3-5%
- Средний 8-10%
- Высокий 13-15%
- Очень высокий 18-20%

# Рекомендации по проекту

