

Молодежный форум-конкурс на лучшую  
бизнес идею среди учащихся 9-11 классов и  
колледжей г. Керчь  
в рамках Открытия курортного сезона 2019 г.  
**КЕРЧЬ-ГОРОД БУДУЩЕГО 2019**



# Общие положения по разработке бизнес-плана

- **Бизнес-план – это официальный документ,** который кратко, точно и в доступной форме описывает все основные стороны вашей будущей предпринимательской деятельности.
- Правильно составленный бизнес-план должен отвечать на основной вопрос: «Стоит ли браться за это дело, принесет ли оно доходы, которые окупят все затраты сил и средств?»

# Методы выработки и выбора идеи

1. Метод «мозговой атаки наоборот»
2. Метод Гордона
3. Метод вопросника
4. Эвристический метод
5. Стоимостной анализ
6. Матричные структуры
7. Мечты о невозможном

# Будущий предприниматель должен ответить сам себе на ряд вопросов

- какой цели я хочу добиться в бизнесе?
- в чем заключаются преимущества моего дела (бизнеса) перед другими?
- какие задачи мне по силам?
- какой величины организацию я хочу создать?
- какие потребности рынка я хочу удовлетворить?
- кто будет моими клиентами?
- кто мои конкуренты и чем мое дело (бизнес) будет отличаться от их дела?
- на каком рынке я буду действовать, где моя ниша сейчас, в ближайшее время и в перспективе?
- каковы мои слабые места и главнейшие опасности?
- как долго я хочу заниматься этим делом?
- как я буду выходить из бизнеса?

# Бизнес-план включает следующие основные разделы:

1. Титульный лист.
2. Резюме.
3. Краткая информация о предприятии.
4. Описание продукта, услуги.
5. Оценка (анализ) рынка сбыта и конкуренции.
6. Стратегия маркетинга.
7. Производственный план.
8. Организационный план.
9. Финансовый план.
10. Оценка рисков и страхование.
11. Приложения.

# Титульный лист - обложка Вашего бизнес- плана

- вид деятельности, которой Вы будете заниматься (производственная, коммерческая, сфера услуг);
- ФИО предпринимателя;
- адрес, телефон;
- стоимость проекта;
- место и год составления;
- консультанты по бизнес-плану (если есть).

# Резюме

- новизна и приоритетность проекта;
  - технико-технологическая осуществимость проекта;
  - выбранная сфера деятельности, отраслевая принадлежность;
  - рыночная привлекательность проекта (степень востребованности продукта на рынке сбыта);
  - наличие необходимого капитала для инициации проекта;
  - источники финансирования проекта;
  - основные финансовые результаты и оценки эффективности проекта;
  - назначение бизнес-плана (для кого и для чего);
  - потенциальные инвесторы и возможные партнеры по бизнесу.
- 
-

# В резюме указываются цели компании:

1. Каковы миссия, видение и общие цели бизнеса?
2. Каким образом они соотносятся между собой?
3. Какие конкретные цели обеспечивают достижение общих целей бизнеса?
4. Как те или иные конкретные цели ориентированы на достижение общих целей?
5. Каким образом конкретные цели соотносятся между собой?
6. Имеются ли противоречия между отдельными конкретными целями?
7. Какова значимость достижения отдельных конкретных целей для достижения общих целей фирмы?
8. Каковы приоритеты отдельных целей по времени и способам их достижения?



# Краткая информация о предприятии

Содержание требуемых сведений	Информация по конкретному предприятию
1. Полное и сокращенное название предприятия	
2. Дата регистрации предприятия. Номер регистрационного свидетельства с наименованием органа, зарегистрировавшего предприятие.	
3. Перечень учредителей	
4. Адрес предприятия	
5. Вид деятельности (основной), (код ОКВЭД)	
6. Организационно-правовая форма предприятия	
7. Форма собственности, доля государства в капитале, %	

# Описание продукта, услуги

- ознакомительная характеристика предлагаемых товаров и/или услуг;
- конкретное описание каждого из продуктов и/или услуги;
- сравнительный анализ с аналогичными продуктами и/или услугами, предлагаемыми конкурентами;
- описание того, как предложение будет представлено на рынке (как потребитель сможет получить данную продукцию и/или услугу);
- перспективы развития продукта и/или услуги.

# Оценка (анализ) рынка сбыта и конкуренции

- состояние рынка сегодня;
- динамика цен за последние несколько лет (обычно это 5-летний период);
- возможности развития данной сферы;
- какое влияние будущие изменения на этом рынке окажут на ваш бизнес, и какие меры будут приняты в связи с этим для поддержания стабильной работы компании

# Профиль покупателя

- Географическое местоположение;
- Возраст;
- Образование;
- Сфера деятельности;
- Положение в обществе;
- Стиль поведения;
- Причина приобретения услуги.

# Сравнительные характеристики фирм- конкурентов

- Качество предоставления услуги
- Реклама
- Менеджмент
- Цены
- Имидж

# Стратегия маркетинга

- методы ценообразования;
- выбор системы распространения товара;
- реклама.

# Формирование цены на новые услуги

Виды услуг	Себестоимость продукта	Прибыль		Расчетная цена	Цена на аналогичные продукты	Окончательная цена
		Единицы продукта	Планируемого объема реализации продукта			
Услуга 1						
Услуга 2						
.....						

# Бюджет маркетинга проекта

Планируемые маркетинговые мероприятия	Детализация мероприятия	Затраты на проведение
1.		
2.		
.....		
Итого		



# Производственный план

- объем оказания услуг;
- размещение офиса;
- необходимое оборудование, его стоимость;
- материалы и комплектующие, их стоимость.

# Планирование производственной программы

Виды услуг	Объем оказания услуг (по месяцам, кварталам, годам), нат. ед.					Итого
	I	II	III	IV	.....	
Услуга 1						
Услуга 2						
.....						

# Расчет размера необходимых помещений

Назначение помещений	Общая площадь помещений, м <sup>2</sup>
1.	
2.	
Итого площадей	

# Потребность в оборудовании и других технических средствах

Наименование оборудования, тех. средств	Способ получения	Цена за ед., руб.	Количество, ед.	Стоимость оборудования, руб.
1.				
2.				
Всего				

# Потребность в материальных ресурсах

Виды услуг	Объем производственной программы в натуральном выражении	Виды сырья и материалов, необходимых для производства продуктов	Нормы расхода сырья и материалов в на единицу продукта	Стоимость за единицу сырья и материалов	Расход сырья и материалов	
					на единицу продукта	на весь объем
Услуга А		1.1. 1.2.				
Услуга В		2.1. 2.2.				
Итого						

# Прогнозируемый объем реализации продукции (услуг)

Показатели	Ед. изм.	Величина показателя по периодам						
		... год				... год		... год
		I кв.	II кв.	III кв.	IV кв.	I кв.	II кв.	III кв.
Услуга А: цена за ед. объем продаж объем реализации	руб. шт. руб.							
Услуга Б: цена за ед. объем продаж объем реализации	руб. шт. руб.							
И т.д.								
Всего	тыс. руб.							

# Организационный план

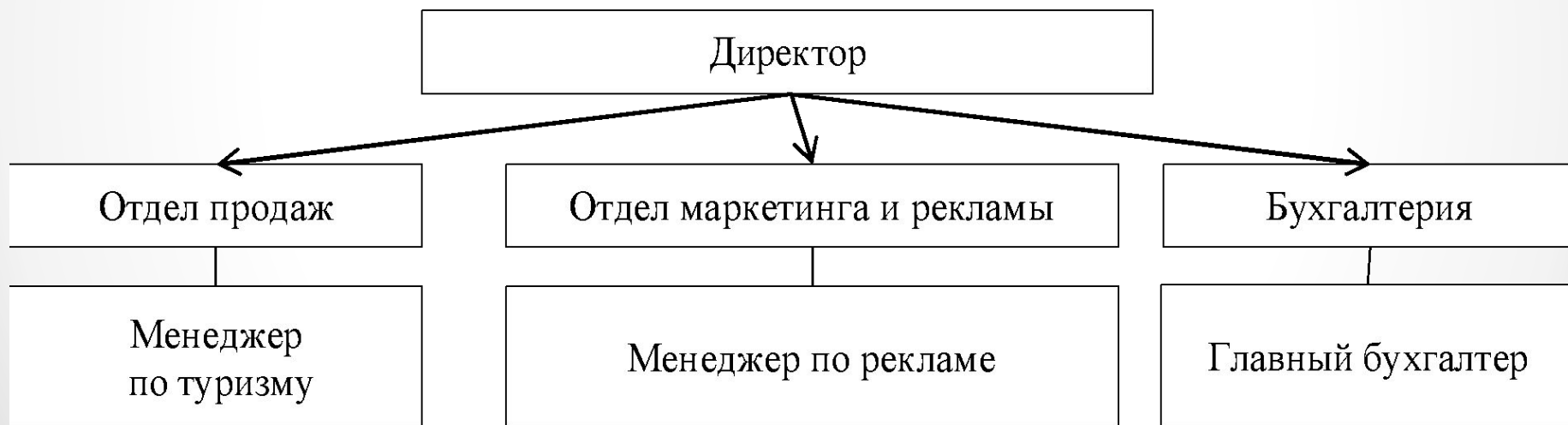
## 1. Организационная структура управления:

- состав и функциональные обязанности всех участников проекта;
- схема взаимодействия всех участников проекта.

## 2. Планирование персонала:

- потребность в персонале, включая административно-управленческий персонал, по профессиям и квалификациям;
- подбор требуемого персонала;
- обучение и повышение квалификации персонала и т.д.

# Организационная структура управления





# Расчет расходов на оплату труда

Категории работников в предприятия	Численность работников данной категории, чел.	Фонд оплаты труда, руб.				
		Заработная плата		Надбавка и доплата	Премия	Итого
		Основная	Дополнительная			
1. ....						
2. ....						
3. ....						
Итого						

# График реализации проекта

Этапы реализации проекта	Период реализации (год, квартал, месяц)			
	1	2	3	.....
Получение лицензии и разрешений				
Приобретение технологии				
Заключение контрактов				
Оформление аренды				
Закупка и монтаж оборудования				
Приобретение сырья и материалов				
Реклама				
Подбор и найм персонала				
Ввод предприятия в эксплуатацию				
Выход на проектную мощность				
.....				

# Финансовый план

**Поступления и расходы следует  
считать:**

первый год – по месяцам,

второй – по кварталам,

далее – по годам.

# Источники финансирования

Наименование источника	Сумма, руб.
Собственные средства	
Привлеченные средства: заемные      беспроцентные      средства друзей, знакомых	
Кредит финансовых учреждений	
Итого	

# Смета единовременных затрат

Статьи затрат	Сумма, руб.
<b>Затраты, связанные с регистрацией собственного дела:</b>	
1) регистрационный сбор	
2) оплата лицензии (или патента)	
3) изготовление печатей и штампа	
4) оплата открытия банковского счета	
5) нотариальные услуги (услуги консультантов)	
6) сертификация товара (услуги)	
<b>Организационно-технические затраты:</b>	
1) аренда и ремонт помещения	
2) оборудование и инструменты	
3) материалы и сырье	
4) мебель	
5) телефон	
6) реклама	
7) транспортные расходы	
8) заработная плата персоналу до получения прибыли	
9) начисления на заработную плату персонала	
10) непредвиденные расходы	
<b>Итого</b>	

# План доходов и расходов

Показатели	Значение за период
Количество реализованных услуг, ед.	
Стоимость 1 ед., руб.	
Выручка от продаж, руб.	
Доход от оказания сопутствующих услуг, руб.	
<b>ИТОГО доход, руб.</b>	
Заработная плата сотрудникам, руб.	
Отчисления с ФОТ (30%), руб.	
Аренда, руб.	
Коммунальные платежи, связь, руб.	
Реклама, маркетинг, печатные материалы, руб.	
Обеспечение работы: хозтовары, расходники и др., руб.	
Амортизация, руб.	
Интернет, руб.	
Непредвиденные расходы, руб.	
Программное обеспечение (1 раз в год) , руб.	
Налоги УСН (6% от выручки), руб.	
Обучение персонала, руб.	
<b>ИТОГО расход, руб.</b>	
Чистая прибыль, руб.	
Чистая прибыль нарастающим итогом, руб.	

# Анализ безубыточности

$$T_{\text{Б}} = \frac{S}{C - \frac{P}{V}}$$

где  $T_{\text{Б}}$  – точка безубыточности;

$S$  – постоянные расходы на годовой объем оказания услуг;

$C$  – цена 1 единицы;

$P$  – текущие затраты на годовой объем оказания услуг;

$V$  – годовой объем оказания услуг.

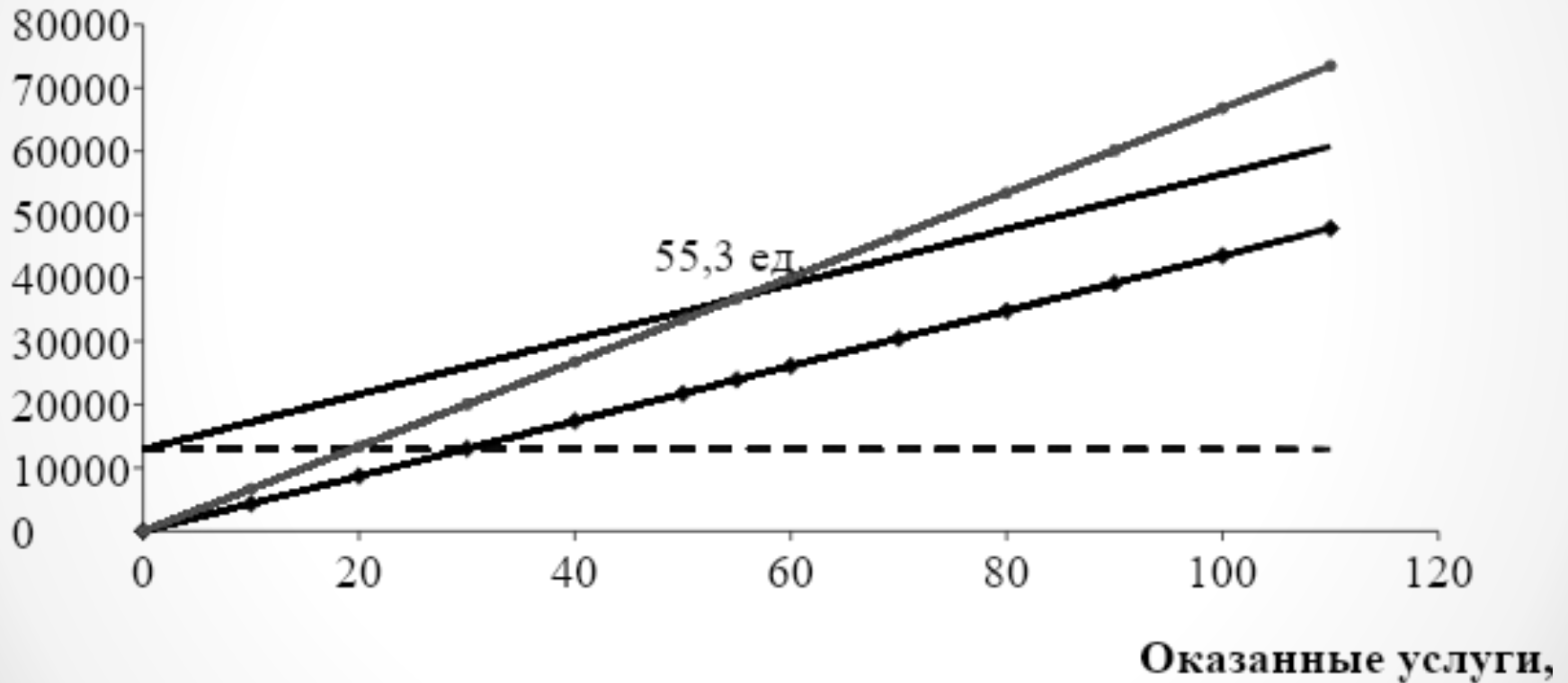
# Данные для построения точки безубыточности

Количество оказанных услуг	Постоянные затраты, руб.	Переменные затраты, руб.	Совокупные затраты, руб.	Выручка от продаж, руб.
0	12900	0	$12900+0=12900$	$0*668=0$
10	12900	$10*(300+135)=4350$	$12900+4350=17250$	$10*668=6680$
20	12900	$20*(300+135)=8700$	$12900+8700=21600$	$20*668=13360$
30	12900	$30*(300+135)=13050$	$12900+13050=25950$	$30*668=20040$
40	12900	$40*(300+135)=17400$	$12900+17400=30300$	$40*668=26720$
50	12900	$50*(300+135)=21750$	$12900+21750=34650$	$50*668=33400$
60	12900	$60*(300+135)=26100$	$12900+26100=39000$	$60*668=40080$
70	12900	$70*(300+135)=30450$	$12900+30450=43350$	$70*668=46760$
80	12900	$80*(300+135)=34800$	$12900+34800=47700$	$80*668=53440$
90	12900	$90*(300+135)=39150$	$12900+39150=52050$	$90*668=60120$
100	12900	$100*(300+135)=43500$	$12900+43500=56400$	$100*668=66800$
110	12900	$110*(300+135)=47850$	$12900+47850=60750$	$110*668=73480$



# Точка безубыточности бизнес-проекта

Руб.



- Постоянные затраты
- ◆ Переменные затраты

# Дисконтированный срок окупаемости *DPBP*

$$DPBP = \min n, \text{ при котором } \sum_{t=1}^n CF \geq I_0$$

где  $i$  – ставка дисконтирования;

$I_0$  – инвестиционные затраты в 0-й момент времени;

$CF_t$  – денежный поток в  $t$ -й период.

# срока окупаемости проекта

Период	Денежный поток проекта, тыс. руб.	Коэффициент дисконтирования (на базе 14% годовых)	Сегодняшняя (приведенная) стоимость денежного потока проекта, тыс. руб.	Сегодняшняя (приведенная) стоимость денежного потока нарастающим итогом, тыс. руб.
0	-700	1	-700	-700
1	200	$1/(1+0,14)^1 = 0,8722$	$200*0,8722=175$	$-700+175=-525$
2	300	$1/(1+0,14)^2 = 0,7695$	$300*0,7695=231$	$-525+231=-294$
3	300	$1/(1+0,14)^3 = 0,6750$	$300*0,6750=203$	$-294+203=-91$
4	200	$1/(1+0,14)^4 = 0,5921$	$200*0,5921=118$	$-91+118=27$
5	100	$1/(1+0,14)^5 = 0,5194$	$100*0,5194=52$	$27+52=79$

**Дисконтированный срок окупаемости составит:**  
*3 года + (91/118) = 3,77 года, или 3 года 10 месяцев.*

# Чистая приведенная стоимость *NPV*

$$NPV = \sum_{t=1}^T CF_t * \frac{1}{(1+i)^t} - I_0$$

где *NPV* – чистая приведенная стоимость;

$CF_t$  – денежный поток в *t*-й период;

*i* – ставка дисконтирования;

$I_0$  – начальные инвестиции;

*T* – горизонт расчета (срок жизни проекта).

**По данным таблицы 19 значение *NPV* составит:**

$$-700 + 175 + 231 + 203 + 118 + 52 = 79 \text{ тыс. руб.}$$

# Индекс доходности PI

$$PI = \sum_n P_n * \frac{1}{(1+r)^n} / I$$

где PI – индекс прибыльности (доходности) инвестиций;

I – размер инвестиций.

Если  $PI > 1$ , то проект следует принять;

если  $PI < 1$ , проект следует отвергнуть;

если  $PI = 1$ , то проект не является ни прибыльным, ни убыточным.

**По данным таблицы 19 значение PI составит:**

$$(175+231+203+118+52)/700 = 1,113 \text{ руб./руб.}$$

# Оценка рисков

## 1. Коммерческие риски:

- *Имущественные*
- *Производственные*
- *Торговые*

## 2. Транспортные риски

## 3. Политические риски

## 4. Риски, связанные с форс-мажорными обстоятельствами

## 5. Финансовые риски

# Приложение

- примечания по тексту (например, предположения, используемые в прогнозах, источники информации);
- дополнительные документы;
- статьи, вырезки из информационных источников, тематические отчеты;
- чертежи и графики;
- копии контрактов и соглашений (при наличии);
- рекламные изделия различного рода услуг и т. д., которые в дальнейшем могут быть использованы в вашем бизнесе;
- результаты тестирования Вашей продукции;
- рекомендации: поставщики, кредиторы, прочие лица могут дать отзыв о вашей работе (если она имеет место).

# Будущее нашего города в Ваших руках!

