Бизнес-планирование

Секурцева Анастасия Константиновна

Бизнес-план

Бизнес-план — внутрифирменный документ, представляющий основные аспекты разрабатываемого коммерческого мероприятия, анализ возникающих проблем, возможные «препятствия» и методы их преодоления, показатели-индикаторы, по которым целесообразно слежение за текущим состоянием дел. Служит основанием для предоставления кредита. Является средством анализа коммерческого проекта на его реалистичность и эффективность. Разработка бизнес-плана осуществляется по принципу «первого руководителя» и личного участия руководителя фирмы или предпринимателя.

Источник: Экономический словарь мегаэнциклопедии (www.megakm.ru/business)

2. Бизнес-план - программа организации рыночной сделки, система мер в предпринимательстве, направленная на получение прибыли. При составлении бизнес-плана должны учитывать все возможные препятствия при его осуществлении. Главным в составлении бизнес-плана является четкое определение цели и задач проекта и возможности его реализации. Бизнес-план составляется либо собственными силами компании, либо с помощью специализированной организации: торговой палаты, отраслевой ассоциации или фондов.

Источник: Словарь для малого бизнеса (www.businessvoc.ru)

3. Бизнес-план - выработанный на основе инвестиционного проекта документ, содержащий информацию о направлениях целесообразной и эффективной деятельности; вероятный прогноз развития.

Источник: Макроэкономика, Бункина М. К., Семенов А. М., Семенов А. М. , 2003

Бизнес-план

4. Бизнес-план - программа деятельности предприятия, план конкретных мер по достижению конкретных целей деятельности компании, включающей оценку ожидаемых расходов и доходов. Разрабатывается на основе маркетинговых исследований.

Источник: Основы теории экономического управления предприятием, Жданов С.А., 2000.

5. Бизнес-план - это план действий конкретного вида предпринимательской деятельности, который основан на базе стратегического анализа и одного или более стратегических решений. В план входит перечень целей предпринимательской деятельности, которые должны быть достигнуты в будущем (в кратко- или среднесрочном периоде) и указаны способы достижения этих целей.

Источник: Стратегический менеджмент и предпринимательство, Виссема Х., 2000.

6. Бизнес-план - документ, на основе которого осуществляется планирование предпринимательской деятельности. В зависимости от цели разработки бизнес-плана его структура, состав, количество и содержание разделов могут быть различными. Бизнес-план разрабатывается для обоснования нового проекта, организации нового бизнеса, для привлечения инвестора, обоснования целесообразности и выгодности вложения средств в развитие данного бизнеса; для восстановления платежеспособности и финансового оздоровления предприятия; для планирования деятельности функционирующего предприятия и др.

Источник: 600 способов продвижения торговой марки, Матанцев А.Н., 200

Функции бизнес-плана

- может быть использован для разработки общей концепции, генеральной стратегии развития фирмы (организации);
- может быть использован для оценки и контроля процесса развития основной деятельности фирмы;
- служит для привлечения денежных средств (ссуд, кредитов) со стороны;
- помогает привлечь к реализации планов развития фирмы потенциальных партнеров, которые мс собственный капитал или технологию.

Методические рекомендации по написанию бизнес-плана :

Агентство труда и занятости населения Красноярского края

www.rabota-enisey.ru/project/spec/employer

Структура бизнес-плана:

- Резюме.
- Миссия и цели
- Организационно-юридическая структура
- Описание услуги (товара, работ)
- Исследование и анализ рынка
- План маркетинга
- Производственный план
- Организационный план
- Финансовый план
- Анализ рисков
- Приложение

1.Резюме

Резюме – краткое изложение основных положений предполагаемого плана, включающее следующие принципиальные данные:

- идеи, цели, задачи и суть бизнес-плана;
- особенности предлагаемых товаров (услуг, работ) и их преимущества в сравнении с аналогичной продукцией конкурентов;
- стратегии и тактику достижения поставленных целей;
- прогноз спроса, объемы продаж услуг (товаров, работ) и суммы выручки в ближайший период (месяц, квартал, год);
- наличие собственных денежных средств, планируемая потребность финансирования, источник финансирования;
- основные факторы успеха – описание способов действий и мероприятий.

2.Миссия и цели
3.Организационно-юридическая структура

- юридическая форма вашей предпринимательской деятельности;
- где, когда и кем проведена (будет проведена) регистрация вашей предпринимательской деятельности?
- кто является (выступит) учредителем?
- в каких банках открыты (будут открыты) счета?

2.Описание предлагаемых услуг (товара, работ)

- какую именно потребность товар удовлетворяет;
- как реализуется товар или оказывается услуга;
- уровень цены и группа покупателей, которой он доступен;
- характеристика спроса на предлагаемый товар (услугу);
- каким образом товар (услуга) продается;
- слабые стороны товара (услуги);
- преимущества товара (услуги).

Детский досуговый центр - учреждение дополнительного воспитания детей дошкольного и школьного возраста, где осуществляется физическое, умственное, эстетическое и трудовое воспитание и развитие детей.

Центр будет оказывать как основные,так и дополнительные услуги плата по которым будет взыматься отдельно.

ТАБЛИЦА 2. «ПРОГРАММЫ И НАПРАВЛЕНИЯ ДОСУГОВОГО ЦЕНТРА»

Наименование	Продолжительность (мин)	Кол-во раз в неделю	Срок абонемента
Основные услуги			
Комплексная программа развития для детей от 1 года до 3 лет		1 и 2 раза в неделю, с возможностью купить дополнительные занятия	1 мес./6 мес/12 мес.
Комплексная программа развития для детей от 4 до 6 лет			
Кружки			
Хореография			
Рисование			
Пение			
Компьютерный			
Языковой (английский, немецкий, французский)			
Дополнительные услуги			
Консультация психолога		разовая услуга	
Консультация логопеда			

3. Исследование и анализ рынка

- Общая ситуация
- Факторы влияющие на отрасль
- Тенденции/структура рынка
- Целевой сегмент
- Конкурентный анализ

КОЛИЧЕСТВО ДЕТЕЙ, СОСТОЯЩИХ НА ОЧЕРЕДИ В МДОУ ОКТЯБРЬСКОГО РАЙОНА НА 01.06.2009

Кол-во детей в возрасте до 1,5 лет, состоящих на учете для определения в ДОУ	Кол-во детей в возрасте 0т 1,5 до 3лет, состоящих на учете для определения в ДОУ	Кол-во детей от 3 до 5лет, состоящих на учете для определения в ДОУ	Кол-во детей в возрасте от 5 до 6 лет, состоящих на учете для определения в ДОУ	Кол-во детей в возрасте от 6 до 7 лет, состоящих на учете для определения в ДОУ	Всего детей, состоящих на учете для определения в ДОУ
1846	2108	1996	308	41	6299

КОМПЛЕКТОВАНИЕ ДЕТЕЙ В МДОУ ОКТЯБРЬСКОГО РАЙОНА НА 2009-2010 УЧЕБНЫЙ ГОД

Кол-во мест на комплектование для детей в возрасте с 1,5 до 2-х лет	Кол-во мест на комплектование для детей в возрасте с 2 до 3-х лет	Кол-во мест на комплектование для детей в возрасте до 3 до 4-х лет	Кол-во мест на комплектование для детей в возрасте с 4 до 6-ти лет	Кол-во мест на комплектование для детей в возрасте с 6 до 7-ми лет
75 мест **льгота – 42 чел**	**183 места** **льгота – 113 чел**	**36 мест** **льгота – 36 чел**	**нет мест**	**86 мест** **льгота – 23 чел**

Главное управление образования администрации города Красноярска

Вкладка «Дошкольное образование»

- http://krasobr.admkrsk.ru/

4. План маркетинга

План маркетинга - основополагающий раздел бизнес-плана, в котором выделяются следующие подразделы:

- выбор системы распространения товара
- ценовая политика и ценообразование
- реклама и продвижение товара на рынок
- методы стимулирования продаж

5. Производственный план

- где будут изготавливаться товары (предоставляться услуги)?
- насколько удачно выбрано место расположения помещения, исходя из близости к клиентам, поставщикам, доступности рабочей силы и т.д.?
- какое оборудование и инструменты потребуются?
- составьте подробный список оборудования, включая измерительные приборы, оргтехнику, станки, необходимую мебель, транспортные средства и т.д.
- укажите способ получения оборудования (аренда, покупка, изготовление по заказу и пр.), где и как оно будет размещаться. сколько сырья, материалов и готовой продукции потребуется на один производственный цикл?
- какие помещения и какой площади нужны? Кроме того, укажите: собственные это площади или арендуемые; необходимость ремонта или реконструкции.

Если для проведения каких-либо работ предполагается приглашение сторонних организаций (строительных, монтажных и др.), то необходимо указать критерии их отбора.

Таблица 6. Состав и стоимость оборудования

Производственное оборудование				
№	Наименование	Кол-во	Цена у.е.	Сумма у.е.
1	холодильник			
	....			
20	мебель для игровой комнаты			
	ИТОГО:			
Инвентарь				
21	канцтовары			
22	расходные материалы			
23	игрушки			
24	учебно-методические пособия			
	ИТОГО:			
Прочее оборудование				
25	установка пожарной сигнализации			
26	установка охранной сигнализации			
27	установка системы видеонаблюдения			
	ИТОГО:			

Таблица 7. Постоянные и переменные ежемесячные расходы

Текущие затраты в месяц		
№	Статья затрат	Сумма, у.е.
Постоянные затраты		
1	Аренда	
2	ФОТ	
3	Пенсионный фонд	
4	Коммуникации, инфраструктура	
5	Оплата интернет	
6	Канцелярские и хозяйственные товары	
7	Обслуживание системы сигнализации	
8	Реклама и продвижение	
9	Амортизация	
	Итого постоянных затрат	
Переменные затраты		
10	Закупка товара/приобретение расходных материалов и сырья	
	Всего затрат в мес.	

Ценовая категория			1 год				2 год			
			1	2	3	4	1	2	3	4
программа развития для детей от 4 до 6 лет										
	6 мес.									
	12 мес.									
Хореография	1 мес.									
	6 мес.									
	12 мес.									
Рисование	1 мес.									
	6 мес.									
	12 мес.									
Пение	1 мес.									
	6 мес.									
	12 мес.									
Компьютерный	1 мес.									
	6 мес.									
	12 мес.									
Английский	1 мес.									
	6 мес.									
	12 мес.									

6. Организационный план

- организационная структура
- ключевой управленческий персонал
- профессиональные советники и услуги;
- персонал
- кадровая политика фирмы
- календарный план
- план социального развития; правовое обеспечение деятельности фирмы

Схема 1. Структура управления детским садом

Наименование	Количество	Зарплата	Сумма
Заведующая			
Заместитель заведующего по административно-хозяйственной работе			
Старший воспитатель			
Воспитатели			
Старшая медицинская сестра			
Специалисты-педагоги (музыкальный руководитель, логопед, педагог по физической культуре)			
Младший воспитатель			
Итого			

Обслуживающий персонал (няни)

7. Финансовый план

1) отчет о прибылях и убытках;
2) баланс денежных расходов и поступлений;
3) прогнозный баланс активов и пассивов (для предприятия);
4) анализ безубыточности;
5) ключевые показатели финансовой эффективности
6) стратегия финансирования

Таблица «Источники финансирования»

N п/п	Наименование источника	Сумма, руб.
1.	Собственные средства	
2.	Привлеченные средства:	
3.	заемные беспроцентные средства	
4.	заемные процентные средства	
5.	Субсидия на организацию предпринимательской деятельности	
……		
	ИТОГО	

Таблица «Смета единовременных затрат»

N п/п	Статьи затрат	Сумма, руб.
1.	Затраты, связанные с регистрацией предпринимательской деятельности	
1.1.	регистрационный сбор	
1.2.	нотариальные услуги (услуги консультантов)	
1.3.	изготовление печати и штампа	
1.4.	оплата открытия банковского счета	
1.5.	другое	
2.	Организационно-технические затраты:	
2.1	аренда или ремонт помещения	
2.2.	оборудование и инструменты	
2.3.	материалы и сырье	
2.4.	мебель	
2.5.	телефон	
2.6.	реклама	
2.7.	транспортные расходы	
2.8.	заработная плата персоналу до получения прибыли	
2.9.	начисления на заработную плату персонала	
2.10	непредвиденные расходы	
2.11	другое	
	ИТОГО:	

Таблица «Расходы по субсидии»

N п/п	Наименование расходов	Количество, единиц	Цена за 1 единицу, рублей	Сумма, рублей	Примечание
Субсидия на организацию предпринимательской деятельности				Указывается запрашиваемая сумма субсидии	
1					
2					
3					
4					

8. Анализ рисков

Структура раздела, как правило, имеет следующий вид:

1) формирование полного перечня возможных рисков;
2) оценка вероятности проявления рисков;
3) ранжирование рисков по вероятности проявления;
4) оценка ожидаемых размеров убытков при их осуществлении;
5) установление и обоснование приемлемого уровня риска (определение области допустимого риска);
6) выделение наиболее существенных рисков;
7) страхование рисков.

9.Приложения

№	Наименование статьи	2010 год					2011 год		
		1 квартал	2 квартал	3 квартал	4 квартал	За 2010	1 квартал	2 квартал	3 квар
	Бюджет движения денежных средств								
	Остаток на начало периода	3 871 358,3	3 970 573,4	4 631 267,6	5 226 511,3	5 734 769,9	7 598 181,5	7 656 948,7	
	ОСНОВНАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ								
	Поступления от основной деятельности	1 173 990,0	1 579 800,0	1 524 290,0	1 578 200,0	5 856 280,0	1 729 640,0	1 840 260,0	
1	Выручка от реализации услуг	1 173 990,0	1 579 800,0	1 524 290,0	1 578 200,0	5 856 280,0	1 729 640,0	1 840 260,0	
2	Внереализационные поступления								
3	Возврат понесенных расходов								
4	Возврат налоговых платежей								
5	Прочие поступления								
	Выбытие по основной деятельности	1 022 776,9	867 107,9	877 048,3	1 017 943,4	3 784 876,4	1 067 743,9	1 013 694,9	
6	Материальные затраты	95989	70579,5	90404	82598	339570,5	119260	78721	
9	Заработная плата	450 000,00	450 000,00	450 000,00	450 000,00	1 800 000,00	555 000,00	555 000,00	
0	Отчисления в социальные фонды	63 000,0	63 000,0	63 000,0	63 000,0	252 000,0	77 700,0	77 700,0	
	Накладные расходы	26 550,00	26 550,00	26 550,00	26 550,00	106 200,00	26 700,00	26 700,00	2
	Коммерческие расходы	144 720,0	14 100,0	3 400,0	144 720,0	306 940,0	25 000,0	14 100,0	
1	Услуги сторонних организаций	2 250,0	2 250,0	2 250,0	9 250,0	16 000,0	10 250,0	10 250,0	
2	Налоговые платежи	92 102,1	176 452,5	166 487,6	153 406,9	588 449,1	197 666,3	222 612,9	
	Амортизация	14 504,7	14 504,7	14 504,7	14 504,7	58 018,7	32 800,7	32 800,7	
2.3	УСН(доходы-расходы, 15%)	19 097,4	103 447,8	93 482,9	80 402,2	296 430,4	92 715,6	117 662,2	
2.4	НДФЛ	58 500,0	58 500,0	58 500,0	58 500,0	234 000,0	72 150,0	72 150,0	
	Резервы предстоящих расходов	11 436,9	11 797,4	12 613,3	12 994,4	48 841,9	14 702,9	13 392,9	
7	Прочие затраты	228 831,00	228 831,00	228 831,00	228 831,00	915 324,00	239 131,00	237 831,00	
	Сальдо по основной деятельности	151 213,1	712 692,2	647 241,7	560 256,6	2 071 403,6	661 896,1	826 565,1	
	ИНВЕСТИЦИОННАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ								
	Поступления от инвестиционной деятельности								
8	Продажа основных средств, нематериальных активов								
9	Поступления по инвестиционным кредитам								
0	Дивиденты, проценты от долгосрочных финансовых вложений								
	Выбытие по инвестиционной деятельности	-	-	-	-	-	551 131,0	-	
1	Приобретение основных средств, нематериальных активов	-	-	-	-	-	551 131,0	-	
1.1	профессиональное оборудование						251 131,0		
1.2	мебель								
1.3	офисная техника								
1.4	автотранспорт						300 000,0		
2	Выплаты собственникам	-	527 205,9	-	759 946,6	1 287 152,5	-	925 380,4	
	Сальдо по инвестиционной деятельности	-	-	-	-	-	- 551 131,0	-	
	Сальдо по основной и инвестиционной деятельности	151 213,1	712 692,2	647 241,7	560 256,6	2 071 403,6	110 765,1	826 565,1	

БДДС | БДР | ББЛ | Коэф-ты | деб зад | графики | левередж | Аморт | 2009 | 2010 | 2011 | 2012 | 2013 | смета затрат на хим.ср

РЕЗЮМЕ ПРОЕКТА

СУТЬ ПРОЕКТА

Открытие в крупном городе (500 тыс. человек и более) детского досугового центра, предоставляющего услуги платного досуга для детей.

Необходимая площадь – … м2.

Время работы – 11 часов в день (с 10 до 21 часов)

Количество услуг (детей) в месяц – … человек

ДОЛГОСРОЧНЫЕ И КРАТКОСРОЧНЫЕ ЦЕЛИ ПРОЕКТА

Краткосрочные цели проекта: организация детского досугового центра с нуля.

Долгосрочные цели проекта: расширение комплекса предлагаемых услуг, выход на региональный рынок, построение сети детских досуговых центров.

РАСЧЕТНЫЕ СРОКИ ПРОЕКТА

… года.

РЕЗЮМЕ ПРОЕКТА

Стратегия рекламы. Целевая аудитория: дошкольник, младший школьник, родители.

СТОИМОСТЬ ПРОЕКТА

Необходимый объем инвестиций –….рублей

ИСТОЧНИКИ ФИНАНСИРОВАНИЯ ПРОЕКТА

Собственные средства.

ВЫГОДЫ И РИСКИ ПРОЕКТА

Риски проекта

Инвестиционный риск, риск недополучения прибыли, конкуренция на рынке досуговых услуг, экономический кризис, политическая нестабильность, форс - мажорные обстоятельства.

К выгодам проекта можно отнести:

- получение стабильной прибыли
- создание конкурентоспособного бренда детского досугового центра

КЛЮЧЕВЫЕ ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ПОКАЗАТЕЛИ ЭФФЕКТИВНОСТИ ПРОЕКТА

- Срок окупаемости проекта:

месяцев без учета дисконтирования – … месяцев

месяцев с учетом дисконтирования – … месяца

- Внутренняя норма рентабельности IRR, год. –….% для срока жизни проекта … месяца.
- Внутренняя норма рентабельности IRR, мес. – …% для срока жизни проекта … месяца.
- Чистый приведенный доход, NPV за 24 месяца –… рублей

Портал по поддержке малого и среднего бизнеса Красноярского края

http://www.smb24.ru/

Официальный портал Красноярского края

http://www.krskstate.ru/

Спасибо за внимание!