

# Тема: Планирование деятельности предприятия

Занятие 23

Дисциплина: «Основы экономики»

Подготовил преподаватель ЦК СЭД

Мантурова Г.П.

17.04.2017 г.

- Вопросы:
- 1. Бизнес – план – основная форма внутрифирменного планирования
- 2. Структура бизнес – плана

# Бизнес-план это....

- План развития бизнеса на предстоящий период
- Документ, который описывает все основные аспекты будущего предприятия, анализирует все проблемы с которыми оно может столкнуться, а также определяет способы решения этих проблем

● **Бизнес – план**  
**позволяет:**

- определить жизнеспособность организации в условиях конкуренции;
- установить перспективные ориентиры для деятельности организации (*основные цели, стратегии, направления и географические регионы хозяйственной деятельности, в котором определены ценовая политика, емкость и структура рынка*);
- оценить затраты, связанные с изготовлением и сбытом продукции (*условия осуществления перевозок, транспортировки, страхования перевозимых товаров*);
- прогнозировать величину прибыли (*факторы, влияющие на рост/снижение доходов и расходов по группе товаров и услуг*);
- получить финансовую поддержку со стороны банков или других инвесторов;
- учесть возможные риски и минимизировать потери.

- **Бизнес-план** всегда **носит вероятностный характер**, предполагает возможность различных вариантов делового поведения предприятия. Любая информация, представленная в бизнес-плане (хозяйственная стратегия, формулы распределения прибыли, схемы работы с поставщиками и субподрядчиками и т.п.), может стать предметом обсуждения, дальнейшего анализа.

- **Бизнес-план всегда имеет адресата**
- **Партнер;**
- **Инвестор;**
- **вышестоящее руководство  
органы государственного  
управления**

**Поэтому в любом случае в бизнес-плане должны быть учтены интересы того, кому он адресован**

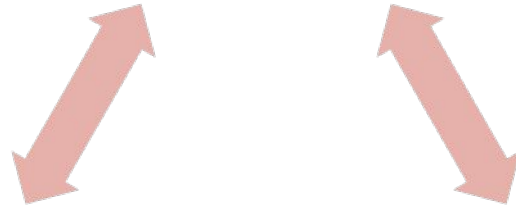
# Пользователи бизнес - плана

- **Внешние пользователи – инвесторы, те кто будут вкладывать деньги в проект**

- **Внутренние пользователи – инструмент управления для предприятия**

# Ключевые составляющие бизнес плана

Где?



Как?



Куда?



<b>Где?</b>	<b>Как?</b>	<b>Куда?</b>
<ol style="list-style-type: none"><li>1. Оценка внешней среды</li><li>2. Оценка внутренней среды</li></ol>	<ol style="list-style-type: none"><li>1. Деньги</li><li>2. Маркетинг</li><li>3. Управление</li></ol>	<ol style="list-style-type: none"><li>1. Миссия (план);</li><li>2. Цели, задачи;</li><li>3. Конкурентные преимущества</li></ol>

# Ключевые составляющие бизнес плана



# Содержание бизнес плана

- 1. Резюме
- 2. Цели и задачи
- 3. Продукт (услуга)
- 4. Анализ рынка
- 5. План маркетинга
- 6. План производства
- 7. Управленческий персонал
- 8. Источник и объем требуемых средств
- 9. основные пункты финансового плана
- 10. Детальный финансовый план (бюджет)

## ● 1. Резюме

Краткое изложение предмета бизнес-плана, т.е. обоснование привлекательности нового бизнеса, коммерческого предложения или инвестиционного проекта для адресата бизнес-плана

- цель плана;
- потребность в финансах, их предназначение и для каких целей они необходимы
- краткое описание бизнеса и его целевого клиента
- что делает бизнес фирмы непохожим на бизнес конкурентов?
- что именно должно вызвать доверие к фирме и её бизнесу (отчетные материалы, квалифицированности руководителя и т.п.)?
- выдержки из основных финансовых предложений

- **2. Цели и задачи**

- анализ идеи (сила, слабость, возможности, угрозы)
- основные направления и цели деятельности (чего фирма хочет достичь, как)
- характеристика отрасли промышленности

### ● 3. Продукт (услуга)

- описание продукта/ услуги и их применение
- отличительные качества или уникальность
- технология и квалификация, необходимые для этого бизнеса
- лицензии/ патентные права
- будущий потенциал

## ● 4. Анализ рынка

- покупатели (уровень дохода)
- конкуренты (слабые и сильные стороны)- оценить трезво
- сегменты рынка
- размер рынка и его рост
- оценочная доля на рынке
- состав клиентуры фирмы
- влияние конкуренции

- 5. План маркетинга
- маркетинговая расстановка (обеспечение конкурентоспособности продукции / услуг)
- ценообразование («издержки + прибыль», «конкурент – лидер, «затратно – маркетинговый»)
- схема распространения товара (система скидок, механизм корректировки цен)
- методы стимулирования продаж



- **6. План  
производства**

- **расположение помещений**
- **оборудование**
- **источник поставки основных  
материалов и оборудования**
- **использование  
субподрядчиков**

- **7. Управленческий персонал**

- основной руководящий состав
- вознаграждение руководящего состава (оклад, премия, деловое участие в прибыли)
- краткие выводы по планированию и качеству состава

- **8. Источник и объем требуемых средств**

- объем требуемых средств (собственные средства, инвестиции, кредиты, паевой капитал)
- откуда намечается получить эти деньги, в какой форме и на какой срок
- сроки возврата заёмных средств

- **9. Основные пункты финансового плана**

- объем продаж, прибыль, себестоимость и т.д.
- риск, каким образом его можно избежать

- **10. Детальный финансовый план (бюджет)**

- прогноз объема продаж (доля рынка предполагаемая для завоевания своей продукции)
- оценка прибыли и убытка
- анализ движения наличности (ежемесячно в первый год, а затем поквартально);
- годовая балансовая ведомость (характеризует финансовые условия предприятия к определенной дате, детально представляет элементы собственности данного предприятия (активы) и величину обязательств (пассивы). Показывает чистую стоимость предприятия и его ликвидность (превращаемость в наличные деньги).

- Большинство компаний составляет бизнес-план на один или три года, лишь отдельные фирмы — на срок свыше 3—5 лет. Как правило, бизнес-план разрабатывают руководитель и ведущие специалисты.
- Объем бизнес-плана зависит от цели его составления. Чем крупнее инвестиции, тем больше его объем. Бизнес-план имеет приложения, которые подтверждают его реальность.

- **Если законченный вариант бизнес-плана должен начинаться с резюме, то процесс его разработки обычно резюме завершается**

## Антикафе или Тайм-клубы - новую форму заведения для проведения досуга

- Молодежь приходит сюда, чтобы завести новые знакомства, поиграть в компьютерные или настольные игры
- Люди постарше в тайм-клубах могут отдохнуть после рабочего дня или поработать в спокойной обстановке



- **Каждая минута в заведении стоит денег, а угощения и настольные и компьютерные игры предоставляются бесплатно**

- **Первый час – 2 рубля за минуту.**
- **Последующее время – 1,5 рубля за минуту.**
- **При входе посетители получают номерные жетоны с указанием времени, оплата производится на выходе.**

- Секрет успеха объясняется тем, что здесь посетители могут чувствовать себя почти как дома, у каждого есть право:
- Принести еду с собой, заказать пиццу или что-нибудь другое из расположенных неподалеку кафе и ресторанов.
- Провести время за настольными или компьютерными играми, и заодно познакомиться с новыми людьми.
- Воспользоваться бесплатным wi-fi и заодно попить кофе или чаю с печеньем.
- В антикафе можно проводить тренировки, турниры по настольным и компьютерным играм, фотосессии.

- Для работы требуется просторное помещение от 100 кв. м с несколькими отдельными комнатами, кухней и удобствами

- Чтобы увеличить поток посетителей, антикафе должно открываться в 11:00 и работать до 24:00 в будние дни и до 2:00 – в выходные

**Основными клиентами становятся преимущественно люди с активной жизненной позицией и без вредных привычек в возрасте 18-40 лет**

# антикафе

- Свидетельство о регистрации юридического лица или ИП.
- Разрешение санэпидемстанции.
- Разрешение государственного пожарного надзора.
- Разрешение на реализацию и приготовление продуктов питания.
- Регистрация вывески.

# Где искать место для антикафе

- Желательно подобрать помещение на виду, чтобы потенциальные посетители могли найти вас, не блуждая в закоулках.
- Ваши гости будут засиживаться допоздна, поэтому поблизости должна быть остановка общественного транспорта.
- Для тех, кто приедет на машинах, потребуется небольшая парковка.
- Хорошо, если вам удастся арендовать помещение в нежилом здании или полуподвальное помещение.
- Электросеть, водопровод, канализация – обязательные условия.
- Если вы найдете помещение, не требующее капитального ремонта, сэкономите значительную сумму.

# Персонал

- Руководитель – 1
- Арт-директор – 1
- Бухгалтер с частичной занятостью – 1
- Event-менеджер и администратор (эти функции может совмещать один человек) – 2
- Уборщица – 1

Всего для работы антикафе достаточно 5-6 человек, при условии, что все они готовы работать добросовестно, умеют и хотят общаться и поддерживать атмосферу заведения

# Оборудование и инвентарь

Для помещения общей площадью около 100 кв. м потребуются:

- столы – 5-6 шт. – 17 500 руб.;
- диваны – 4-5 шт. – 80 000 руб.;
- кресла – 2-3 шт. – 24 000 руб.;
- пуфы – 8-10 шт. – 19 200 руб.;
- барная стойка – 1 шт. – 40 000 руб.;
- предметы декора (картины, панно и т. п.) – 10 – 20 000 руб.;
- светильники – 10-15 шт. – 15 000 руб.;
- кухонный гарнитур – 1 – 12 000 руб.;
- табуреты – 4-6 шт. – 4 800 руб.;
- мойка – 1 шт. – 2 500 руб.
- Специфика антикафе – возможность содержательного досуга. Для обеспечения этой цели вам нужно приобрести:
  - книги – не меньше 100 томов – 15 000 руб.;
  - игровые приставки – 2 – 20 000 руб.;
  - телепанели – 2 – 50 000 руб.;
  - проигрыватели DVD – 2 – 3 000 руб.;
  - проектор – 1 – 12 000;
  - компьютер стационарный – 1 – 23 000;
  - ноутбуки – 2 – 28 000 руб.;
  - принтер, сканер, ксерокс (МФУ) – 1 – 6 000 руб.;
  - караоке – 1 – 22 000 руб.;
  - настольные игры (шашки, шахматы, нарды, монополия, лото и т. д.) – 21 000 руб.



# Оборудование и инвентарь

Для оборудования кухни:

- микроволновка – 1 шт. – 5 000 руб.;
- кофе-машина – 1 шт. – 18 500 руб.;
- пластиковая посуда – 50 комплектов ежедневно;
- чашки для кофе и чая – 25 шт. – 5 000 руб.;
- холодильник – 1 шт. – 17 000 руб.;
- тостер – 1 шт. – 1 500 руб.;
- бумажные салфетки и полотенца.

- К единовременным затратам необходимо отнести деньги на минимальный ремонт помещения – 50 000 руб.

**Всего: 532 000 руб.**

# Периодические затраты:

- Оплата аренды помещения, коммунальных услуг и интернета – 50 000 руб. в месяц.
- Зарплата персонала – 70 000 руб./мес.
- Налоги – 10 000 руб./мес.
- Амортизационные расходы – 5 000 руб./мес.
- Расходные материалы (чай, кофе, сахар, печенье, одноразовая посуда, бумажные полотенца, туалетная бумага, канцтовары) – 20 000 руб./мес.
- Свежая пресса – 3 000 руб./мес.
- **Итого: 158 000 руб.**

# Окупаемость проекта

- Существующая практика позволяет считать, что вы можете **рассчитывать на 35 посетителей в день на каждые 100 000 населения города.** В населенных пунктах, насчитывающих меньше 250 000 жителей, открывать антикафе нецелесообразно. В настоящее время тайм - клубы работают только в крупных городах (свыше 800 000 жителей).
- В среднем каждый гость проводит в антикафе 2 часа. Вы должны организовать и провести около 12 массовых мероприятий в месяц, к ним относятся мастер-классы, презентации, тематические вечера, выставки и т. п.
- При умелой организации, правильном управлении и планировании данный проект будет эффективным и **окупится через 9-12 месяцев.**



Спасибо)