

Муниципальное казенное учреждение

**ЦЕНТР ЗАКУПОК
И РАЗВИТИЯ
СОЦИАЛЬНЫХ
ИНИЦИАТИВ
ГОРОДА КУРСКА**



Курск
2024 год

Бизнес-планирование –

это процесс распределения во времени необходимых для бизнеса ресурсов в области производственной, финансовой, маркетинговой, экономической и кадровой политики.



Задачи бизнес-планирования

- **Выработка стратегических решений по управлению объектом.**

- **Определение перечня маркетинговых мероприятий фирмы.**

- **Определение конкретных направлений деятельности предприятия, его целевых рынков.**

- **Выбор состава и определение характеристики производимых товаров и услуг, анализ производственных и торговых издержек.**

- **Формулирование долгосрочных и краткосрочных целей компании, стратегию и тактику их достижения.**

- **Оценивание материальных, кадровых и финансовых возможностей предприятия, их соответствия поставленным целям.**

Этапы разработки и написания бизнес-плана

- 1. Подготовительная стадия**
- 2. Стадия разработки бизнес – плана**
- 3. Стадия продвижения бизнес-плана**
- 4. Стадия реализации**



На территории РФ в настоящее время нет единой методики разработки бизнес-плана.

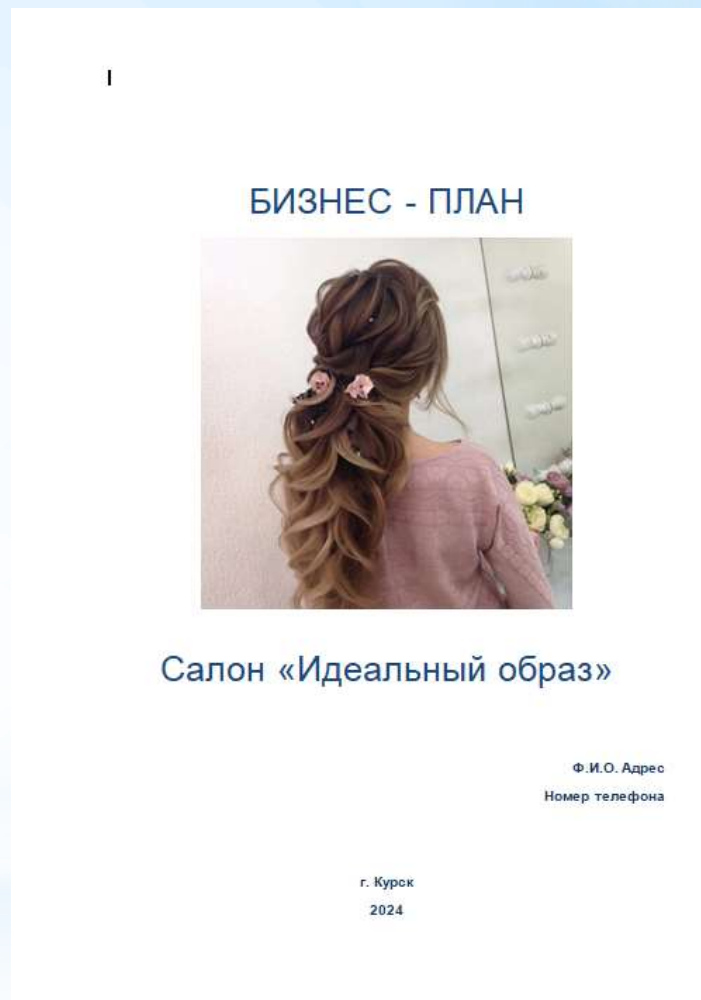
Какие то конкретные требования к пунктам данного документа могут быть выдвинуты со стороны структур, которые оказывают финансовую поддержку субъектам малого и среднего предпринимательства или непосредственно самим предполагаемым инвестором проекта.

Разделы бизнес-плана

1. Титульный лист проекта
2. Содержание
3. Резюме
4. Описание фирмы
5. Продукция и услуги
6. Маркетинговый план
7. Производственный план
8. Организационный план
9. Финансовый план
10. Риски и страхование

1. Титульный листа проекта

1. Наименование проекта
2. Место подготовки плана
3. Автор проекта
4. Названия и адрес предприятия
5. Контактные телефоны
6. Имена и адреса учредителей
7. Назначение бизнес - плана



1. Содержание

1. Резюме проекта
2. Исследование и анализ рынка
3. Описание бизнеса
4. Маркетинговый план
5. Организационный план
6. Необходимые инвестиции
7. Финансовый план
8. Анализ рисков
9. Приложение 1. Подтверждение опыта.
10. Приложение 2. Визуализация оборудования.

2. Резюме

1. Идею и концепцию проекта;
2. Идеи, цели и суть проекта;
3. Особенности предлагаемых услуг и их преимущества;
4. Информацию о стратегии и тактике достижения поставленных целей;
5. Информацию о квалификации персонала;
6. Прогноз спроса, объемов продаж и суммы выручки в ближайший период.

1. Резюме проекта.

Старт проекта (месяц, год)	01.04.2024	дд.мм.гггг.
Период оценки	12	мес.
Фаза инвестирования (количество месяцев)	1	мес.
Старт проекта - инвестиционная фаза (дата предполагаемого получения средств социального контракта)	01.04.2024	дд.мм.гггг.
Старт основной деятельности (начало работы по получению дохода)	20.04.2024	дд.мм.гггг.
Потребность в финансировании, в том числе:		руб.
Собственные средства (заёмные)	0	руб.
Средства социального контракта	350 000	руб.
Средний показатель ежемесячной выручки к концу первого года реализации социального контракта	90 095	руб.
Выручка за 1 год реализации проекта (с начала оказания услуг)	1 004 407	руб.
Период (срок) окупаемости (через сколько месяцев после начала реализации социального контракта)	6	мес.
Количество членов семьи / детей	4	чел.
Период (срок) выхода из <u>малолетности</u> через сколько месяцев после начала реализации социального контракта	3	мес.

3. Описание фирмы

1. Полный перечень сведений о компании.
2. Информацию об анализе текущего состояния и перспектив развития выбранной отрасли бизнеса
3. Наиболее значительные успехи и достижения проекта



4. Продукция и услуги

Важнейшие характеристики предлагаемого на рынок товара или услуги:

- Качество
- Набор свойств
- Название
- Внешнее оформление
- Упаковка и др.



5. Маркетинговый план

1. Описание методов продвижения продукта
2. Анализ конкурентов
3. Обоснование цены продуктов проекта
4. Анализ покупателей



6. Производственный план

- Формируется на основе плана сбыта выпускаемой продукции и проектируемых производственных мощностей предприятия.



7. Организационный план

1. Количество и размер цехов или отделов
2. Размеры и организационная структура обслуживающих и управленческих подразделений
3. Команда управления проектом и ведущие специалисты
4. Правовое обеспечение
5. Возможные поддержка и льготы
6. Организационная структура и график реализации проекта



8. Финансовый план

➤ Данный раздел служит тому, чтобы рассчитать общие инвестиционные затраты и определить финансовую и экономическую рентабельность проекта.

«Движение денежных средств»

	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	Итого за
	месяц	месяц	месяц	месяц	месяц	месяц	месяц	месяц	месяц	месяц	месяц	месяц	год
Кол-во клиентов/мес.	50	56	62	69	74	79	84	89	93	98	103	110	967
Постоянные затраты/клиента	124	111	100	90	84	78	74	70	67	63	60	56	977
Переменные затраты/клиента	195	195	195	195	195	195	195	195	195	195	195	195	2 337
Постоянные затраты итого в мес.	6 200	6 200	6 200	6 200	6 200	6 200	6 200	6 200	6 200	6 200	6 200	6 200	74 400
Переменные затраты итого в мес.	9 736	10 904	12 073	13 436	14 409	15 383	16 357	17 330	18 109	19 083	20 056	21 419	188 296
Налог	2 236	3 982	4 408	4 906	5 261	5 617	5 972	6 328	6 612	6 968	7 323	7 821	67 435
Выручка (оборот) в мес.	55 902	62 610	69 318	77 145	82 735	88 325	93 915	99 505	103 978	109 568	115 158	122 984	1 081 144
Затраты итого в мес.	6 395	6 395	6 395	6 395	6 395	6 395	6 395	6 395	6 395	6 395	6 395	6 395	76 737
Прибыль в мес.	49 507	56 215	62 924	70 750	76 340	81 930	87 521	93 111	97 583	103 173	108 763	116 590	1 004 407
По кварталам			1			2			3			4	
Выручка			187 831			248 205			297 398			347 710	
Затраты			19 184			19 184			19 184			19 184	
Прибыль			168 646			229 021			278 214			328 526	
Средняя выручка за год												90 095	

➤ Конечная цель - дать ясное представление полной картины ожидаемых финансовых результатов деятельности предприятия по реализации проекта.

9. Риск и страхование



Вероятности
наступления и
последствия
возможного ущерба
от наступления
рискового события

Использование презентации

- Через презентацию можно лучше донести бизнес-идею
- Презентация помогает наглядно показать все преимущества, конкурентоспособность и сильные стороны компании или предприятия
- Визуальная информация в презентации лучше запоминается
- Презентацию можно использовать в качестве продвижения бизнеса



Итоги:

- Бизнес - планирование позволяет проанализировать весь комплекс будущих операций бизнеса.
- Бизнес - план помогает просчитать все стороны будущей деятельности, непосредственно, задолго до начала самой деятельности.
- Без бизнес - плана невозможно привлечение инвестиций.
- Бизнес - план - это инструмент контроля и управления.
- Большим плюсом будет сопровождение в виде презентации.



СПАСИБО ЗА ВНИМАНИЕ!

МЫ НАХОДИМСЯ по адресу:

ул. Дзержинского, 25, 4 этаж, офис 4.37,

ТЦ «Олимпийский»

телефон: 740-724

