*Выполнил: студент 2-го*

*курса Веприцкий А.Г.*

#  *Проверил: преподаватель*

#  *Экономического практикума*

## *Тихомирова Л.Л*

*Улан-Батор 2000.*

*Бизнес план.*

На тему: «Курсы по обучению пользованием компьютером».

Наименование проекта:

Расширение сферы услуг.

Инициатор проекта:

АОЗТ ”Rainbow”

2000 – 2002 годы.

**Меморандум о конфиденциальности.**

Настоящий бизнес-план представляется на рассмотрение на конфиденциальной основе исключительно для принятия решения о возможности финансовой поддержки проекта и не может быть использован для копирования или каких-либо других целей, а также не может быть переданным третьим лицам.

Принимая на рассмотрение данный бизнес-план, получатель берет на себя ответственность за соблюдение указанных условий.

Все данные, оценки, планы, предложения и выводы, приведенные в этом документе, касающиеся расходов, объемов реализации, источников финансирования и прибыльности проекта, актуальны на 01.01.2000 г. и основываются на согласованных мнениях участников разработки.

Разработчики бизнес-плана: фирма-консультант.

Исходная информация.

 “Rainbow” – акционерное общество закрытого типа.

Дата регистрации – 01.01.2000 г.

Номер регистрационного удостоверения 8765034.

Место регистрации – Администрация Сухэбаторского района города Улан-Батор.

Адрес: Монголия г. Улан-Батор 5-й микрорайон дом 1 ком32.

Вид деятельности: сфера услуг.

Форма собственности: частная

Планируется закупить оборудование с использованием среднесрочного кредита на приобретение основных фондов сроком на 1 год с погашением кредита в конце 2002 и 2003 гг. Ставка кредита на момент планирования – 8% годовых.

Банковские реквизиты: Сберегательный банк РФ, р./счет 7654321675.

Предприятие “Rainbow” представляет собой акционерное общество закрытого типа. Арендует помещения площадью 300 м2 и помещение под офис площадью 20 м2.

Анализ рынка показал наличие неудовлетворённого платежеспособного спроса. Рынок является открытым, продукция – конкурентно-способной как по качеству, так и по цене. Планируемый уровень цены – 150 дол. США за три месяца при рыночной цене 200 дол. США за три месяца.

Реализация рыночной стратегии предприятия строится на освоении открытых сегментов рынка города Улан-Батора.

Маркетинговая стратегия предприятия – проникновение с товаром рыночной новизны на свободный сегмент рынка и завоевание части рынка за счет стратегии низких цен.

Доля планируемой к реализации продукции в соответствии с договорами на обучение (заключено 100 краткосрочных договоров) составляет 100%, что обеспечивает гарантию сбыта.

Заключен долгосрочный договор с арендодателем.

### Финансово–экономическая целесообразность проекта характеризуется следующими показателями: рентабельность продаж – 11%, рентабельность продукции – 14%; предприятие с 2001 года становится ликвидным и к 2002 году – финансово устойчивым.

## Срок окупаемости проекта – 1 год.

Для осуществлена процесса производства планируется получение среднесрочного кредита в размере 30 000 долларов США под 8% годовых с погашением в конце 2000 г.

Срок окупаемости кредита - 2,6 года.

Проект начнет приносить прибыль с ноября 2001 года.

Настоящий бизнес-план представляется с целью получения финансовой поддержки в виде долгосрочного кредита от одного из банков.

*Обзор возможностей предприятия.*

В сегодняшнем обществе жизнь без компьютера кажется мне невозможной. И я вижу, что в нашем высоко технологическом обществе очень мало возможностей отдаётся обучению населения работать с компьютером.

Наше предприятие помогает населению на равных общаться с компьютером.

Мы помогаем осваивать операционные системы(Ms-dos, Windows NT, Windows95 и Windows98),текстовые редакторы (Word97, Excel97), графические редакторы (Paintbrush, Corel draw, power point), фото редакторами (PhotoShop) и интернетом. Знание интернета в наше время дает возможность: общаться с людьми из других стран и старыми знакомыми, он так же позволяет искать работу, всевозможные текстовые документы; На интернетовских сайтах Вы можете размещать рекламу проводить брифинги и т.д.

Описание предприятия.

Главный администратор несет ответственность за техническое состояние оборудования.

Основной формой осуществления полномочий трудового коллектива является Руководство деятельностью предприятия ведет, Генеральный директор. Он самостоятельно решает вопросы деятельности предприятия, действует от его имени, имеет право первой подписи, распоряжается имуществом предприятия, осуществляет приём и увольнение работников.

Генеральный директор несет материальную и административную ответственность за достоверность данных бухгалтерского и статистического отчетов.

Сведения о квалификации персонала.

Генеральный директор: Веприцкий Алексей Геннадьевич, 1981 г. рождения, окончил в 1992 г. Красноярский Государственный Технический Университет, програмист-математик, с 1996 по 2000 Генеральный директор АО.

Главный администратор: Козлов Валерий Павлович, 1970 года рождения, окончил в 1992 году Красноярский Государственный Технический Университет.

# *Преимущества предприятия.*

Миссия предприятия является обучение населения работы с компьютером.

В обучение входит: подробное ознакомление с операционными системами(Ms-dos, Windows98), с текстовыми редакторами (Word, Excel) и работой в интетнете.

Сильные и слабые стороны основного конкурента и предприятия “Rainbow” предоставлены в таблице 1.1.

Анализ сильных и слабых сторон основного конкурента и предприятия «Rainbow»

**(таб. 1)**

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **Факторы, характеризующие предприятие**. | **Преимущества.** | **Недостатки.** | **Оценка.** |
| **Менеджмент предприятия.**Цели и формулирование стратегий.Система мотиваций сотрудников. | КС |  |  |
| **Научные исследования и разработки.**Интенсивность и результаты.Ноу-хау. Использование новых информационных технологий. | СС | К | КС |
| **Кадры.**Возрастная культура.Уровень образования.Квалификация персонала. |  |  | КСКСКС |
| **Финансы.**Доля собственного капитала.Уровень финансового состояния.Возможности получения кредита. | СКК |  | СС |

**Примечание.** Буква «С» означает собственное предприятие; «К» - основной конкурент.

Сильные и слабые стороны услуг.

***(таб.2)***

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| ***№*** | *Постановка вопроса при изучении сильных и слабых сторон товара* | *Сильные стороны продукции*  | *Слабые стороны продукции* |
| ***1*** | *Можете ли вы определить тот сегмент рынка, на который ориентирована ваша продукция?* | *Да*  |  |
| ***2*** | *Изучены ли вами запросы ваших клиентов?* | *Да*  |  |
| ***3*** | *Какие преимущества предоставляют ваши услуги клиентам?* | *Высокое качество обучения, отличные знания.* |  |
| ***4***  | *Можете ли вы эффективно донести свои услуги до тех потребителей, на которых она ориентирована?* | *Да* |  |
| ***5*** | *Может ли ваши услуги успешно конкурировать с услугами других производителей в отношении:* * *Цены?*
* *Стимулирования спроса?*
* *Мест распространения?*
 | *Да**Да* | *Нет* |
| ***6*** | *Есть ли у вас идеи относительно новых внедрений?* | *Да*  |  |
| ***7***  | *Проводите ли вы политику создания новых услуг?*  | *Да, постоянно.* |  |
| ***8***  | *Возможно ли копирования ваших услуг конкурентами?* |  | *Да*  |

Анализ и оценка конкурентов.

**(таб.3)**

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| *№* | *Характеристика конкурирующей продукции.* | *Основные конкуренты.* |
| Первый. | Второй. |
| *1* | *Занимаемая доля рынка, %.* | 30,5 | 15,8 |
| *2* | *Уровень цены, в дол. США за три месяца.* | 200 | 170 |
| *3* | *Финансовое положение (рентабельность), %.* | 21,0 | 17,0 |
| *4* | *Расходы на рекламу.* | Осуществляют | Осуществляют  |
| *5* | *Время деятельности предприятия на рынке, лет.* | 4 | 3 |

Потребность в персонале и заработной плате.

***(таб.4)***

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Наименование категорий работников. | ***2000*** | ***2001*** | ***2002*** |
| ***3*** | ***1599,6*** | ***4800*** | ***1416*** | ***6000*** | ***1770*** | ***7200*** | ***2124*** |
| Рабочие основного производства. | ***2*** | ***780*** | ***1560*** | ***460,2*** | ***1560*** | ***460,2*** | ***1560*** | ***460,2*** |
| Специалисты и служащие. | ***1*** | ***2400*** | ***2400*** | ***708*** | ***3000*** | ***885*** | ***3600*** | ***1062*** |
| Итого. | ***6*** | ***4779,6*** | ***8760*** | ***2584,2*** | ***105060*** | ***3115,2*** | ***12360*** | ***3646,2*** |

***Примечание:*** *начисления на заработную плату складываются из отчислений в пенсионный фонд(28%) и отчислений в фонд занятости (1,5%).*

Планируемая численность персонала и уровень затрат на заработную плату.

***(таб.5)***

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| ***Специальность***  | ***Число работников, чел.*** | ***Тарифная ставка, дол/ч.*** | ***Фонд рабочего времени, ч.*** | *Затраты на заработную плату,дол.* |
| 2000 | 2001 | 2002 |
| ***Специалисты и служащие.*** |  |  |  |  |  |  |
| *Генеральный директор.* | *1* | *0,9* | *2000* | *2400* | *3000* | *3600* |
| ***Итого.*** | *1* |  |  | *2400* | *3000* | *3600* |
| ***Рабочие основного производства.*** |  |  |  |  |  |  |
| *Слесарь- наладчик.* | *1* | *0,4* | *2000* | *1200* | *1200* | *1200* |
| *Преподаватель* | *2* | *0,7* | *2000* | *3600* | *4800* | *6000* |
| ***Итого.*** | *3* |  |  | *4800* | *6000* | *7200* |
| ***Рабочие вспомогательного производства.*** |  |  |  |  |  |  |
| *Уборщица.* | *1* | *0,2* | *2000* | *360* | *360* | *360* |
| *Сторож.* | *1* | *0,4* | *2000* | *1200* | *1200* | *1200* |
| ***Итого.*** | *2* |  |  | *1560* | *1560* | *1560* |

Калькуляция себестоимости.

**(таб.6)**

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| ***Показатели.*** | ***2000 г.*** | ***2001 г.***  | ***2002 г.*** |
| ***Всего*** | ***Всего*** | ***Всего***  |
| ***1.Выручка от реализации (без НДС) – всего.*** | *144000* | *144000* | *144000* |
| ***2. Себестоимость.***  |  |  |  |
| *2.1 Электроэнергия.* | *377,8* | *377,8* | *377,8* |
| *2.2 Затраты на оплату труда.* | *9475,2* | *11476,8* | *13406,4* |
| *2.3 Начисления на заработную плату.* | *2795,2* | *3385,7* | *3954,9* |
| *2.4 Расходы на рекламу.* | *1200* | *1200* | *1200* |
| *2.5 Арендная плата.* | *13852,08* | *13852,08* | *13852,08* |
| *2.6 Прочие затраты.* | *6000* | *6000* | *6000* |
| ***Полная себестоимость (итого по разделу 2)*** | *33700,28* | *36292,38* | *38791,18* |
| ***3. Налоги, относимые на финансовые результаты деятельности.*** |  |  |  |
| *3.1 Налог на имущество.*  | *248,2* | *248,2* | *248,2* |
| *3.2 Налог на рекламу.* | *2,4* | *2,4* | *2,4* |
| 3.3 Целевые сборы на содержание правоохранительных органов, благоустройство, нужды образования и другие цели. | *64,8* | *64,8* | *64,8* |
| ***Итого по разделу 3.*** | *315,4* | *315,4* | *315,4* |
| ***4. Балансовая прибыль (****разд. 1 – итог разд.2 – итог разд.3****)*** | *109984,72* | *107392,22* | *104893,42* |
| ***5. Налог на прибыль (10%)*** | *10998,472* | *10739,222* | *10489,342* |
| ***6.Чистая прибыль (****разд.4–разд.5****)*** | *98986,248* | *96652,9* | *94404,078* |

Стоимость электроэнергии рассчитана исходя из количества потребляемой электроэнергии в 2000г. – 10296 кВт и тарифной ставки 1кВт – 0,003 дол. США.

Потребность в персонале и заработной плате представлена в таб. 5 и 4. Планом предусмотрена реклама в местной газете. Периодичность рекламы – один раз в месяц. Расходы на рекламу составят 1200 дол. США.

Арендная плата за производственные помещения (300 м2) и офис (20 м2) исчислена исходя и площади помещений и арендных ставок за 1 м2 производственных помещений *3,5* дол. США.

Налог на имущество в размере *248,2* дол. США *1,5%.*

Налог на рекламу в размере *2,4* дол. США определен исходя из стоимости рекламных услуг и ставки налога в размере *0,2%.*

Целевые сборы на содержание правоохранительных органов, благоустройство, нужды образования и другие цели в размере *64,8 дол. США* были рассчитаны исходя из ставки налога *3%.*

Ценовая политика предприятия.

***(таб.7)***

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| *№ п./п.* | *Постановка вопроса при исследовании объекта или метод его анализа.* | *Прогноз положения дел, оценка показателями и действия по его улучшению.* |
| ***1*** | *Насколько цены отражают издержки вашего предприятия, конкурентоспособность товара, спрос на него?* | *Уровень издержек, прогнозируется, ниже среднерыночных.*  |
| ***2*** | *Какова вероятная реакция покупателей на повышение (понижение) цены?*  | *Спрос эластичен. Понижение цены ведет к повышению спроса.* |
| ***3*** | *Как оценивают покупатели уровень цен на товары вашего предприятия?* | *Уровень цен приемлем.* |
| ***4*** | *Используется ли фирмой политика стимулирующих цен?* | *Планируемая цена ниже среднерыночной.* |
| ***5*** | *Используется ли предприятием политика стандартных цен?* | ***---*** |
| ***6*** | *Как действует предприятие, когда конкуренты изменяют цены?* | ***---*** |
| ***7*** | *Известны ли цены на товары вашего предприятия потенциальным покупателям?* | *Да.* |

#### Финансово-экономические риски

***(таб.8)***

|  |  |
| --- | --- |
| **Виды рисков** | ***Отрицательное влияние на прибыль.*** |
| Неустойчивость спроса. | Падение спроса с ростом цен. |
| Снижение цен конкурентов. | Снижение цен. |
| Рост налогов. | Уменьшение чистой прибыли. |
| Снижение платежеспособности потребителей. | Уменьшение числа студентов. |

*Баланс денежных средств.*

***(таб.9)***

***(дол. США)***

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| ***№*** | ***Показатели.***  | ***На******01.01.2000 г.*** | ***На*** ***01.01.2001 г.*** | ***На*** ***01.01.2002 г.*** | На ***01.01.2003 г.*** |
| ***1*** | Денежные средства на начало года. | ***30000*** | ***6046,5*** | ***65892,5*** | ***161397,8*** |
| ***2*** | ***Денежные поступления:*** |  |  |  |  |
|  | * Выручка от продажи с НДС
 | ***---*** | ***125280*** | ***125280*** | ***125280*** |
|  | * Кредиты
 | ***---*** | ***---*** | ***---*** |  |
| ***3*** | ***Всего поступлений.*** | ***30000*** | ***125280*** | ***125280*** | ***125280*** |
| ***4*** | ***Платежи на сторону.*** |  |  |  |  |
|  | * Уплата налогов, относимых на финансовый результат.
 | ***---*** | ***315,5*** | ***315,5*** | ***315,5*** |
|  | * Норматив оборотных средств.
 | ***23953,5*** | ***---*** | ***---*** | ***---*** |
|  | * Уплата процентов за кредит.
 | ***---*** | ***2400*** | ***---*** | ***---*** |
|  | * Погашение кредита.
 | ***----*** | ***30000*** | ***---*** | ***---*** |
|  | * Уплата НДС.
 | ***----*** | ***18720*** | ***18720*** | ***18720*** |
|  | * Уплата налога на прибыль.
 | ***---*** | ***10998,5*** | ***10739,2*** | ***10489,3*** |
| ***5*** | ***Всего платежей.*** | ***23953,5*** | ***65434*** | ***29774,7*** | ***29524,8*** |
| ***6*** | ***Остаток денежных средств.*** | ***6046,5*** | ***65892,5*** | ***161397,8*** | ***257153*** |

*Доходы и затраты*.

***(таб.10)***

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| ***Номер строки*** | ***Показатели***  | ***2000*** | ***2001*** | ***2002*** |
| ***1*** | *Выручка от реализации (без НДС)* | ***144000*** | ***144000*** | ***144000*** |
| ***2*** | *Полная себестоимость – всего* | ***33700*** | ***36292*** | ***38791*** |
|  | ***В том числе:****Условно переменные затраты* | ***377*** | ***377*** | ***377*** |
|  | *Условно постоянные затраты* | ***33323*** | ***35915*** | ***38414*** |
|  |  |  |  |  |
| ***3*** | *Налоги, относимые на финансовые результаты деятельности*  | ***351,4*** | ***315,4*** | ***315,4*** |
| ***4*** | *Балансовая прибыль* | ***109984,5*** | ***107392,2*** | ***104893,4*** |
| ***5*** | *Налог на прибыль* | ***10998,5*** | ***10739,2*** | ***10489,3*** |
| ***6*** | *Чистая прибыль* | ***98986*** | ***96652,9*** | ***94404*** |
| ***7*** | *Рентабельность продукции, %*  | ***293,7*** | ***266,3*** | ***243,3*** |
| ***8*** | Рентабельность продаж, % | ***68,7*** | ***67,1*** | ***65,5*** |

Финансовый план.

***(таб.11)***

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| ***Источники***  ***средств******Направле-******ние средств*** | ***При-быль*** | ***Амо-ртиз-ация*** | ***От-чис-ления от се- бесто-имо-сти*** | ***Прочие доходы*** | ***Кре-ди-ты банка*** | ***Фонд по-треб-ления*** | ***Фонд нако-пле-ния*** | ***Итого*** |
| 1. ***Платежи в бюджет:***
 |  |  |  |  |  |  |  |  |
| * *Налог на прибыль*
 | ***10998*** | ***Х*** | ***Х***  | ***Х***  | ***Х***  | ***Х***  |  | ***10998*** |
| * *Налог на имущество*
 | ***Х***  | ***Х***  | ***Х***  | ***248,2*** |  | ***Х***  | ***Х***  | ***248,2*** |
| * *НДС*
 | ***Х***  | ***Х***  | ***Х***  | ***18720*** | ***Х***  | ***Х***  | ***Х***  | ***18720*** |
| * *Налог на рекламу.*
 | ***Х***  | ***Х***  | ***Х***  | ***2,4*** | ***Х***  | ***Х***  | ***Х***  | ***2,4*** |
| * *Целевые сборы на содержание правоо-хранит-ельных органов, благоустройство и другие цели*
 | ***Х***  | ***Х***  | ***Х***  | ***64,8*** | ***Х***  | ***Х***  | ***Х***  | ***64,8*** |
| 1. ***Арендная плата***
 |  |  | ***13852*** | ***Х***  | ***Х***  |  |  | ***13852*** |
| 1. ***Погашение ссуд банка***
 | ***Х***  | ***Х***  | ***Х***  | ***Х***  | ***Х***  |  | ***30000*** | ***30000*** |
| 1. ***Платежи в пенсионный фонд и в фонд занятости***
 | ***Х***  | ***Х***  | ***2584,2*** | ***Х***  | ***Х***  |  | ***Х***  | ***2584,2*** |
| 1. ***Уплата процентов за кратко - срочный кредит***
 |  | ***Х***  | ***2400*** | ***Х***  | ***Х***  |  |  | ***2400*** |
| 1. ***Прочие затраты***
 |  |  | ***6000*** |  |  |  |  | ***6000*** |
| ***Итого*** | ***10998*** |  | ***24836,2*** | ***19035,4*** |  |  | ***30000*** | ***84869,6*** |