



Разработка бизнес-плана организации

Обучающийся
Руководитель
К.Э.Н., доцент

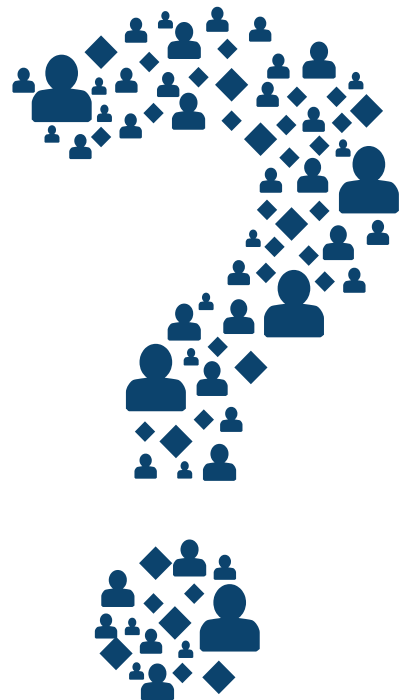
П.Л.Белик
М.Г.Данилина

Цель и задачи работы

Цель данной работы заключается в разработке мероприятий, позволяющих повысить эффективность бизнес-планирования на предприятии.

Достижение цели обусловлено решением трех актуальных **задач**:

1. Рассмотрение теоретических основ бизнес-планирования.
2. Определение финансово-экономических характеристик предприятия.
3. Определение способов повышения эффективности планирования финансово-хозяйственной деятельности бизнес-структуры.



Резюме бизнес-плана

«Организация компании по оказанию услуг в области грузоперевозок автотранспортом»

Коммерческий продукт проекта: продуктом проекта являются услуги, связанные с грузовыми перевозками для физических лиц и представителей малого и среднего бизнеса, которые находятся за пределами крупных городов Московской области и в сельской местности.



Цели проекта

1. Организация бизнеса, связанного с грузовыми перевозками.
2. Удовлетворение спроса населения на данный вид услуг.
3. Доведение объема предоставляемых услуг населению до максимально возможного.
4. Оказание услуг в объеме не менее: 5 рейсов за неделю.
5. Организация 4 рабочих мест.



Денежные ресурсы

1. Стоимость проекта 910 тыс. руб.
2. Сумма собственных вложений: 610 тыс. руб.
3. Необходимое финансирование 300 тыс. руб.



Трудовые ресурсы

1. Создание 4-х рабочих мест, среди них три наемных работника и непосредственно предприниматель.
2. Средняя численность постоянного персонала равна:
 - 2016 г. - 3 сотрудника;
 - 2017 г. - 4 сотрудника;

Показатели коммерческой эффективности проекта

4

Показатели	Численное значение
Выручка от реализации (годовая), тыс. руб.	3626,8
Выручка от реализации за месяц, тыс. руб	311,4
Переменные издержки, тыс. руб	1863,1
Переменные издержки в месяц, тыс. руб	156,9
Постоянные издержки, тыс. руб	580,3
Постоянные издержки в месяц, тыс. руб	48,5
Прибыль за год, тыс. руб	1365,1
Прибыль за месяц, тыс. руб	115,4
R продукции	54,8
R продаж	34,0
Срок окупаемости проекта, мес.:	9,6
Валовая маржа (ВМ) , тыс. руб	155,5
Коэффициент валовой маржи (Квм)	0,5
Точка безубыточности в тыс. рублях (ТБ) в месяц	93,7
Запас финансовой прочности (ЗФП) в месяц, тыс. руб	218,7
Запас финансовой прочности (ЗФП) в %	70,2
Планируемая операционная прибыль (прибыль от реализации) в мес. , тыс. руб	116,9

Виды услуг

Автомобильное транспортное предприятие ООО «Логистика» выполняет оказание следующих видов услуг



Стоимость оказания услуг

Наименование услуги	Единицы измерения	Количество	Стоимость (руб.)
Перевозка грузов весом до 2000кг.	р.км.	1	9
Перевозка грузов весом от 2000 до 3250кг.	р.км.	1	12
Перевозка грузов весом от 3250кг. до 4500	р.км.	1	15

Анализ рынка и конкурентов

6

Грузооборот по видам транспорта общего пользования по Московской области, млн. т-км.

Наименование	2013 год	2014 год	2015 год
Транспорт, всего:	40394	39055,7	41886,3
Железнодорожный	1352,2	1342,7	1346,5
Автомобильный	2031,2	1454,6	2475,4
Трубопроводный	35741,9	34551,2	36213,1
Воздушный	6,5	7,2	7,9
Транспорт, всего:	40394	39055,7	41886,3

Грузооборот по видам транспорта общего пользования по Московской области, млн. т-км

Наименование	2015 год	% соотв. 2014 году
Железнодорожный	5,8	78,5
Автомобильный	23,6	208,8
Трубопроводный	28	103,3

Предприятия и организации Московской области

Наименование	2014 год	2015 год	% от общего количества
Всего	33852	33585	100%
Вид экономической деятельности: транспорт	1575	1721	5,8%

Маркетинговый план

1. Удовлетворение спроса населения на данный вид услуг.
2. Доведение объема предоставляемых услуг населению до максимально возможного.
3. Оказание услуг в объеме не менее: 5 рейсов за неделю.
4. Поддержание высокого качества оказываемых услуг и выполнение заказов по доставке вовремя. Все это должно способствовать увеличению прибыльности предприятия.

Малое количество конкурентов.
Отсутствие иных способов доставки грузов в некоторые районы области.

Производственный план

1. Для реализации проекта закуплено 2 грузовых автотранспортных средства.
2. Объем предоставления услуг будет равен не менее 5 раз в неделю .
3. Опираясь на анализируемый бизнес-план, потребность в инвестициях для реализации проекта равна: в 2016 году – 910 тыс. рублей
4. Сумма собственных вложений: 610 тыс. руб.
5. Необходимое финансирование 300 тыс. руб.

Направления использования средств: для реализации данного проекта закуплено 2 грузовых автомобильных средства стоимостью 825,6 тыс. рублей, запасные части и ГСМ, общая стоимость которых равна 84,4 тыс. руб.

Финансовый план

Смета затрат на реализацию проекта

Смета вложений								
№ п.п	Наименование	ед. изм.	кол-во	цена за ед., руб.	Сумм, руб.	Сумма в наличие, руб.	Требуется сумма	Источник финансирования
1	Грузовой автомобиль (акт оценки)	шт.	1	479,8	479,8	179,8	300,0	Собственный капитал – 179,8 тыс. руб; Средства по программе «Первый шаг» - 300 тыс. руб. (прогноз).
2	Грузовой автомобиль (акт оценки)	шт.	1	346,8	346,8	346,8		Собственный капитал
3	Приобретение запасных частей и ГСМ	усл. ед.	1	84,4	84,4	84,4		Собственный капитал
Итого					10,0	610,0	300,0	

Показатели эффективности проекта

9

Показатели	Численное значение
Выручка от реализации (годовая) $B = V_p \times \Pi_p$, тыс. руб.	3716,8
Выручка от реализации за месяц, тыс. руб.	311,4
Переменные издержки, тыс. руб.	1863,1
Переменные издержки в месяц, тыс. руб. $AC = TC / Q$	156,9
Постоянные издержки, тыс. руб. $AFC = TFC / Q$	580,3
Постоянные издержки в месяц, тыс. руб.	48,5
Прибыль за год, тыс. руб.	1365,1
Прибыль за месяц, тыс. руб.	115,4
R продукции	55,8
R продаж	36,0
Срок окупаемости проекта, мес.	9,6
Валовая маржа (ВМ), тыс. руб.	164,5
Коэффициент валовой маржи (Квм)	0,5
Точка безубыточности в тыс. рублях (ТБ) в месяц	93,7
Точка безубыточности = Постоянные затраты/Маржинальная прибыль на ед.	
Запас финансовой прочности (ЗФП) в месяц, тыс. руб.	218,7

Риски

Финансово-экономические

Риски	Отрицательное влияние на прибыль
Неустойчивость спроса	Падение спроса с ростом цен на оказание услуг
Появление альтернативного продукта	Снижение спроса
Снижение цен конкурентов	Снижение цен
Рост налогов	Уменьшение чистой прибыли
Снижение платежеспособности потребителей	Падение продаж
Рост цен на сырье, материалы, перевозки	Снижение прибыли из-за роста цен
Недостаток оборотных средств	Увеличение кредитов

Риски

11

Технические

Риски	Отрицательное влияние на прибыль
Изношенность оборудования	Увеличение стоимости проектов и затрат на ремонт
Нестабильность качества запасных частей	Снижение качества ремонта
Новизна технологий	Увеличение затрат на освоение
Отсутствие резерва мощности	Невозможность покрытия пикового спроса, потери производства при авариях

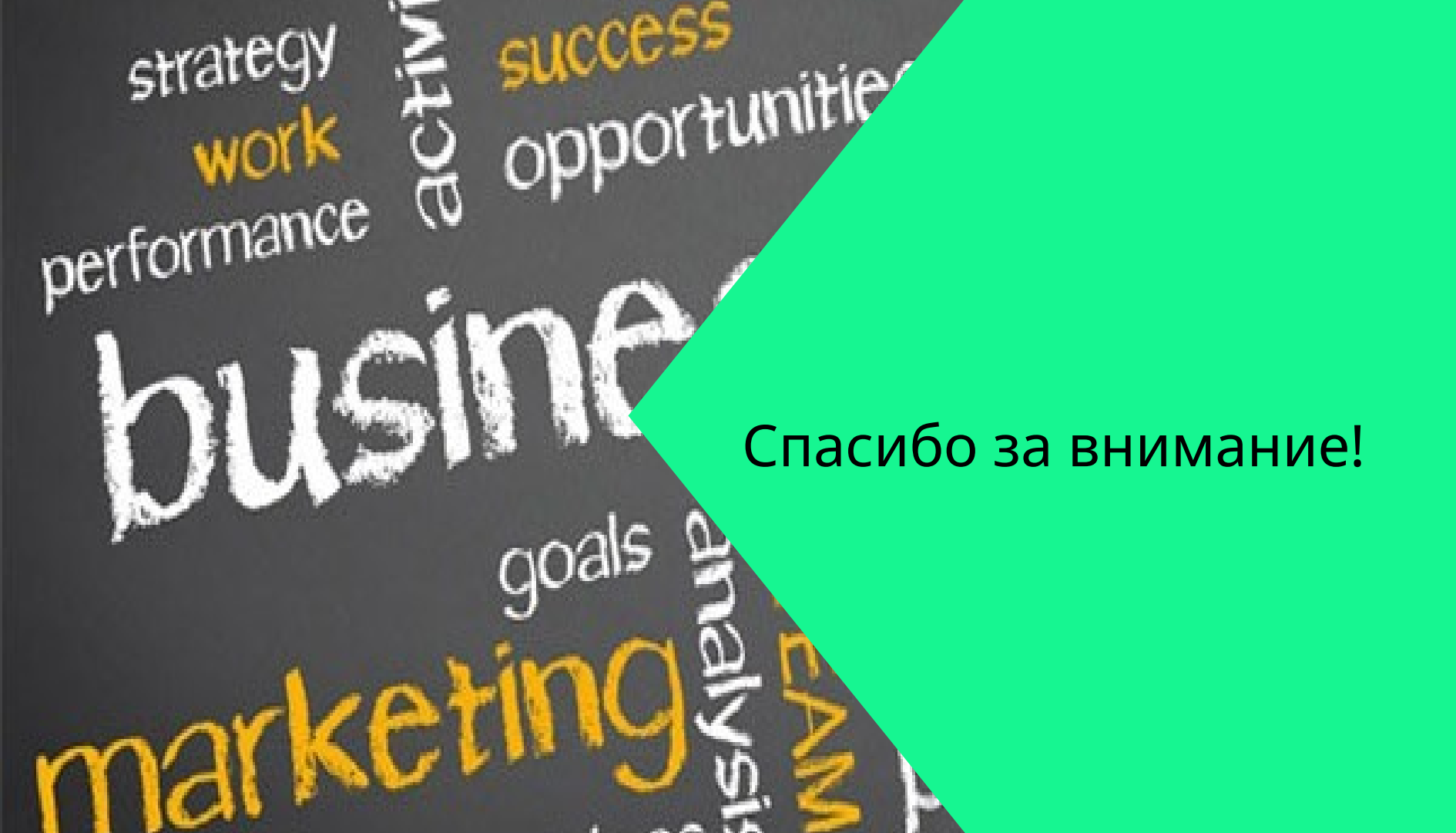
Варианты уклонения от рисков

- Своевременное обновление оборудования;
- Покупка запасных частей у надежных продавцов; Изучение и внедрение современных технологий.

Социальные

Риски	Отрицательное влияние на прибыль
Трудности с набором квалифицированной рабочей силы	Увеличение затрат на комплектование
Квалификация кадров	Снижение ритмичности, рост брака, увеличение аварий
Социальная инфраструктура	Рост непроизводственных затрат

- Подбор высококвалифицированного штата;
- Анализ социальной инфраструктуры, кадров.



Спасибо за внимание!