



Пример бизнес-плана



www.sodbi.kz

Бизнес-инкубатор СодБи

от идеи до бизнеса

Copyright © 2005

Начни свой бизнес

Практическая информация для начинающих предпринимателей

Приведенный пример бизнес-плана Вы можете использовать при разработке собственного бизнес-плана в качестве образца. В предлагаемом Модельном бизнес-плане рассматривается комплекс вопросов, связанных с организацией производства мыла. Место расположения и имя предпринимателя вымышленные.

Пример бизнес-плана Проект: Производство мыла

Краткое описание

Завод по изготовлению мыла был зарегистрирован в в 1990 году как предприятие с индивидуальной формой собственности; находится по адресу ул. Калдаякова 38 в городе Сарыагаш. Завод производит хозяйственное мыло. В течение последних пяти лет предприниматель Гн. Бахыт Балтабаев владеет продуктовым магазином по продаже товаров ежедневного потребления (столовое масло, мыло, сахар, хлеб, прохладительные напитки) оптом и в розницу. Многие люди этого городка и соседствующих деревень делают покупки в этом магазине из-за широкого ассортимента продукции, удобного расположения, отличного сервиса, и возможность покупок в кредит отдельным оптовым покупателям. Одним из самых продаваемых товаров в его магазине является мыло.

Общая стоимость проекта в равна 96,500 (у.е.). Предприниматель предполагает инвестировать личный капитал 27,000 (у.е.) или 28% от общей стоимости проекта.

Краткая биография предпринимателя

Владельцем бизнеса является Гн. Балтабаев, коренной житель города Сарыагаш, который находится в 150 км. От областного центра ЮКО – Шымкента.

Он решил на производство хозяйственного мыла из-за многочисленных жалоб от клиентов на качество мыла, имеющегося в продаже. При помощи материалов Министерства Индустрии, он изучил процесс производства мыла. Он также посетил трехдневный тренинг по технологии изготовления мыла. У него также есть родственник в городе, который в настоящий момент работает в фирме по изготовлению мыла и может дать информацию и ориентиры.

После окончания школы он работал служащим в Шымкенте. Он вернулся в свой город и решил открыть магазин. К сорока годам с четырьмя детьми и женой он построил свой бизнес – достаточно большой магазин в городе.

Это исследование подготовлено для раскрытия технической и финансовой сторон осуществимости проекта, а именно производство и продажа хозяйственного мыла хорошего качества в городе и соседних деревнях.



Начни свой бизнес

Практическая информация для начинающих предпринимателей

Вклад проекта в локальную экономику

Будут созданы 6 рабочих мест (не включая членов семьи предпринимателя). Бизнес ставит цель повышения стандартов качества мыла для населения. Результатом стала здоровая конкуренция производителей мыла, которая повлияет на улучшение качества продукции.

1. ПЛАН МАРКЕТИНГА

1.1. Описание продукта

Обычное хозяйственное мыло продается в форме небольших шариков диаметром 7 сантиметров, для удобства стирки. Размер и вес каждого куска мыла различен, в зависимости от требований в возможностях потребителя (200-400 гр. кусок мыла). В зависимости от масла, использованного в производстве мыла, цвет может варьировать от светлого до темно коричневого. «Энерджайзер»-это торговая марка мыла.

1.2. Сравнение товара с продукцией конкурентов

Гн. Балтабаев заметил низкое качество продаваемого на рынке мыла. Из-за большого расстояния до областного центра (около 150км.), есть только 3 дистрибьютора мыла в данной местности. Качество мыла оценивается следующими качествами: качество стирки, повреждение одежды при стирке, использование малого количества воды при полоскании.

Предлагаемый проект ставит цель выполнения нижеследующих требований:

Главным фактором, определяющим качество мыла является используемое сырье. Гн. Балтабаев старается использовать хлопковое масло вместо распространенного сафлорового масла. Он продает мыло обычного качества за 13.50 МВ. за килограмм, но его клиенты готовы платить 15.50 у.е. за килограмм мыла лучшего качества.

1.3. Месторасположение бизнеса

Бизнес будет расположен в помещении магазина Г-на Балтабаева в центре Сарыагаша по улице Калдаякова 38. Именно это место было выбрано по следующим причинам: производство может контролировать владелец, близость транспорта и рынков сбыта; будет необходимо лишь небольшие вложения по увеличению территории.

1.4. Рынок сбыта

Гн. Балтабаев планирует продавать мыло главным образом в своем магазине и в десяти соседствующих деревнях, которые находятся в двух часах от центра города на общественном транспорте. Выбор был сделан по следующим причинам: (а) Гн. Балтабаев лично знаком с главными розничными продавцами мыла в этих деревнях; (б) близость к самому заводу; (в) товар часто игнорируется дистрибьюторами областного центра.

1.5. Основные покупатели

В магазин Г-на Балтабаева приходят клиенты из города и розничные перекупщики из деревень. В десяти соседних деревнях он установил контакты с пятнадцатью розничными продавцами мыла, которые согласились продавать мыло в своих магазинах. Они подтвердили наличие спроса на мыло лучшего качества.



Начни свой бизнес

Практическая информация для начинающих предпринимателей

1.6. Спрос на продукт

Эти розничные торговцы утверждают что каждый из них продает около 1,000 кг. мыла в месяц, или всего около 15,000 кг. в месяц.

1.7. Доля рынка

Анализ рынка сбыта выявил что существует лишь три производителя мыла в регионе, поставляющих товар 15-ти розничным торговцам. Размеры конкурирующих заводов являются малыми, и качество производимой ими продукции низким.

Так как на рынке наблюдается лишь небольшое количество конкуренции, малые мощности конкурирующих заводов, то доля рынка, которая придется на предприятие Г-на Балтабаева составит 20-30%. В первом году доля рынка составит 20%. На первых стадиях производства не возможно будет гарантировать 100%-ую мощность завода. Могут возникнуть эксплуатационные проблемы, недостаток сырья, и т.д. соответственно планируется 80%-ая мощность завода в первый год.

1.8. Цена

Цена посчитана методом "сложения стоимости". Гн. Балтабаев предполагает 8% прибыли от общей стоимости проданного товара на первых порах работы предприятия.

Себестоимость одного продукта равна 12.97 МВ (шаг 4.5). Если прибавить эти 8%, то цена составит 14 МВ (с доставкой или без). Это значит что если розничный торговец прибавит еще 10% в свой доход, то цена составит 15.40 МВ.

1.9. Прогнозирование продаж

Если спрос на мыло составляет 15,000 кг. в месяц и ожидаемая доля рынка составит 20%, то размеры рынка можно подсчитать как:

15,000 кг. x 20/100 или 3,000 кг. в месяц. Однако в практических целях учитывается лишь 80% от размеров рынка: 3,000 кг x 80/100 или 2,400 кг. в месяц, или 28,800 кг. в год.

Гн. Балтабаев считает, что рынок растет быстрыми темпами. По скромным подсчетам объемы продаж будут увеличиваться на 10% с каждым годом, и достигнут 100 %-ой доли рынка к концу третьего года. Он подсчитал, что 70% придутся на оптовые продажи и 30% на розничные продажи.

Год	Проектированные продажи	
	Объем (кг)	Стоимость (у.е)
1991	28,800	403,200
1992	32,400	453,600
1993	36,000	504,000
1994	36,000	504,000
1995	36,000	504,000

1.10. Промоутиновые меры

Регулярным оптовым покупателям будут предоставлены 15-ти дневные кредиты. Дополнительными промоутиновыми мерами будут: бесплатная доставка для оптовых покупателей, постеры, и т.д.

1.11. Маркетинговая стратегия



Начни свой бизнес

Практическая информация для начинающих предпринимателей

- a) Стратегия продукта
 - товар лучшего качества
 - привлекательная торговая марка
- b) Стратегия цены
 - розничная цена продукта 15.40 у.е ниже чем самое дорогое мыло (у.е 15.50)
 - 15-ти дневной кредит для оптовых покупателей
- c) Стратегия промоутинга
 - бесплатная доставка
 - эффективный сервис;
- d) Стратегия продажи
 - продажа в розницу в магазине владельца;
 - 15 магазинов в прилегающих деревнях.

1.12. Стоимость маркетинга

Завод будет иметь очень скромные расходы на промоутинг и продажу товара. Единственными расходами будут бесплатные раздачи товара на пробу (включая транспортировку).



Начни свой бизнес

Практическая информация для начинающих предпринимателей

2. ПЛАН ПРОИЗВОДСТВА

2.1. Процесс производства

1. Вода перемешивается в контейнере с каустической содой (пропорция 3-1)
2. Жиры нужно медленно расплавить в железной или металлической посуде.
3. Когда жиры достигнут 70-ти градусной отметки (по Цельсию), нужно добавить раствор соды и воды до полного затвердевания.
4. Затем это все нужно остудить.
5. Затем руками придать форму небольшим шариков (требуется неквалифицированный труд).

2.2. Фиксированный капитал

	В месяц
Земельная собственность	5,000
Постройки – 61 кв. м.; 1 кв.м. = у.е 100	20,000

Необходимое оборудование для производства будет иметь мощность: 150 кг. в день или 3,000 кг. в месяц, при условии что одна партия мыла будет произведена каждый день, и что в месяце 20 рабочих дней.

Оборудование:

1 одна металлическая или железная емкость, вместимость 150 кг	3,500
1 печь, должна вмещать одну емкость	1,500
1 контейнер для воды	500
1 весы	1,500
Различные приспособления и мебель	2,000

9,000

Итого

34,000 у.е

2.3. Срок эксплуатации недвижимого имущества

Срок эксплуатации оборудования -20 лет, а помещения 5 лет (непрерывный контакт с огнем и химикатами). Ежегодное обесценивание имущества составит 5% и 20% соответственно:

5% от 20,000 (помещение)	1,000 у.е.
20% от 9,000 (оборудование)	1,800 у.е.

Ежегодное обесценивание имущества: 2,800 у.е.

Или месячного обесценивание имущества: 233.33 у.е.

2.4. Ремонт и обслуживание

Ремонт несложного оборудования можно производить на заводе самим Г-м Балтабаевым. Железная и металлическая емкости будут изготовлены рабочими из этого города. Эти рабочие также могут помочь в ремонте и обслуживании оборудования.

2.5. Источники оборудования

Оборудование будет изготовлено местными рабочими. Не возникнет никаких транспортных расходов.

2.6. Планируемая мощность



Начни свой бизнес

Практическая информация для начинающих предпринимателей

Мощность завода составит 150 кг продукции в день. На первых порах завод будет работать не на полную мощность (80%), или 120 кг. в день, 20 дней в месяц.

2.7. Будущая мощность

Дополнительный емкости позволят увеличить производство при росте спроса на товар. Можно добавить дополнительные рабочие часы.

2.8. Сроки и условия покупки оборудования

Оплата будет произведена после установки оборудования.

2.9. Планировка и месторасположение завода

Завод будет находиться в прилегающей к магазину постройке в центре города. Завод будет построен на собственные средства владельца. Общая площадь комнат составит 7 квадратных метров. Земельная собственность Г-на Балтабаеву составляет 5,000 у.е, также может быть использована как залог за кредит.

2.10. Необходимое сырье

Каустическая сода	8.5
	кг.
Жиры	85.0
	кг.
Вода (26.5 литров)	26.5
	кг.
Итого	<hr/> 120.0
	кг.

Также понадобятся дрова для кипячения раствора:
Необходимое количество около 20 кг. в день.

2.11. Стоимость сырья

Дрова	(у.е)	1 за
	1 кг.	
Каустическая сода	(у.е)	11
	за 1 кг.	
Масло	(у.е)	14
	за 1 кг.	

Стоимость сырья за один месяц:

Масло:	Кг/в день x 20 дней x у.е 14	= (у.е) 23,800
Каустическая сода:	Кг/в день x 20 дней x у.е 11	= (у.е) 1,870
Дрова:	Кг/в день x 20 дней x у.е 1	= (у.е) 400
Итого		<hr/> (у.е) 26,070



Начни свой бизнес

Практическая информация для начинающих предпринимателей

2.12. Доступность сырья

Самым важным сырьем для изготовления мыла являются жиры. Наличие сырья варьируется от сезона к сезону. Часто используемые жиры: овощные жиры, сафлоровые жиры, и хлопковые.

Гн. Балтабаев наладил контакты с несколькими поставщиками сырья. Он собирается иметь месячные резервные запасы сырья для обеспечения непрерывного производства: 85 кг. в день x 20 дней в неделю или 1,700 кг. запасов сырья необходимы для непрерывной работы завода.

2.13. Труд

Сам господин Балтабаев будет иногда принимать участие в производственном процессе, и управлять четырьмя работниками, занятыми неполный трудовой день. Кроме этого будет нанят помощник или бригадир на полную занятость, в обязанности которого будет входить помощь в производственном процессе и надзор за производственной деятельностью

2.14. Стоимость труда

Владелец будет платить себе 800 у.е. и зарплата ассистента будет составлять 600 у.е в месяц. Зарплата рабочего равна 400 у.е.

Косвенный труд:

	В месяц (у.е)
Владелец/Менеджер	800
Прораб	600
	<hr/>
	1,400

Прямой труд:

4 рабочих 400 (у.е)	1,600
	<hr/>
Всего	3,000

2.15. Доступность трудовых ресурсов

Рабочие в таком типе производства доступны в течение года, даже в пик сельскохозяйственной активности сезона. Непредсказуемые проблемы не ожидаются, так нет потребности в работниках с определенной квалификацией.

2.16. Продуктивность труда

Зарплата четырех рабочих будет основываться на объемах произведенного товара. Также предусмотрен бесплатный чай во время 15-ти минутного перерыва.

2.17. Накладные расходы завода

	В месяц (у.е)
– Косвенный труд	1,400
– Электричество и вода	100
– Ремонт	250
– Чай для рабочих	100
– Транспортировка сырья	250
– Обесценивание имущества	233
	<hr/>
Итого	2,333



Начни свой бизнес

Практическая информация для начинающих предпринимателей

2.18. Стоимость производства

Стоимость производства 1 кг. мыла:

1. Стоимость сырья (шаг 2.11)

		В месяц у.е.
Жиры	85 кг. х 20 дней, где стоимость 1 кг = 14 (у.е)	23,800
Каустическая сода	8.5 кг. х 20 дней, где стоимость 1 кг. = 14 (у.е)	1,870
Лес	20 г. х 20 дней, 21 где стоимость 1 кг. = 14 (у.е)	400
Итого		<u>26,070</u>

2. Прямой труд (шаг 2.14)

Прямой труд - 4 человека по 400 (у.е)	<u>1,600</u>
Итого	1,600

3. Накладные расходы завода (шаг 2.17)

	В месяц (у.е)
Косвенный труд (800+ 600) у.е	1,400
Электричество и вода	100
Ремонт	250
Чай для рабочих	100
Транспортировка сырья	250
Обесценивание имущества	<u>233</u>
Итого	2,333
Общая стоимость производства	<u><u>30,003</u></u>

Себестоимость продукта (кг)

= Общая стоимость производства = Количество произведенного товара

$$= \frac{30,003 \text{ (у.е)}}{120 \text{ кг. х } 20 \text{ дней}} = \frac{30,003 \text{ (у.е)}}{2,400} = 12.50 \text{ (у.е)}$$

Себестоимость продукта = 12.50 (у.е)



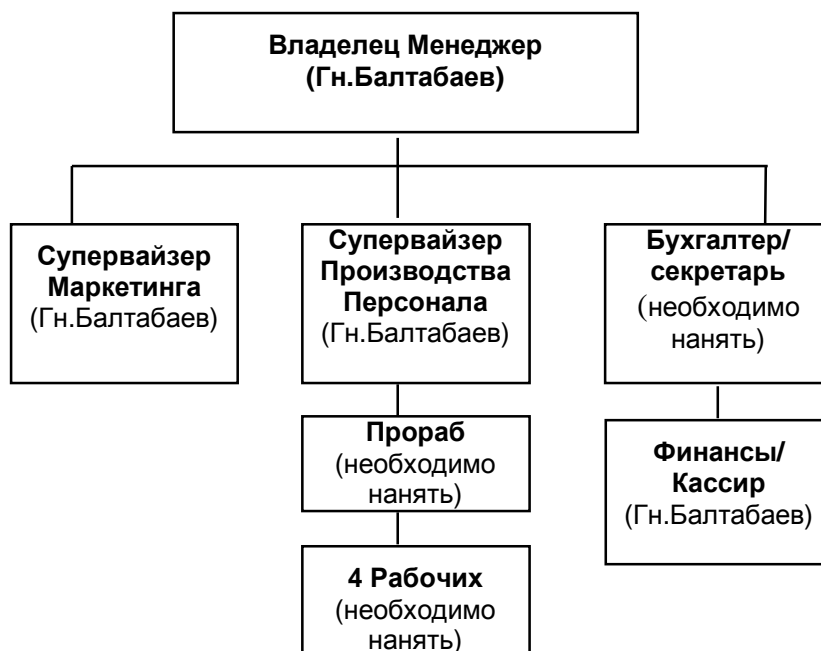
Начни свой бизнес

Практическая информация для начинающих предпринимателей

3. ПЛАН ОРГАНИЗАЦИИ И МЕНЕДЖМЕНТА

3.1. Таблица Структура организации

Проект Производства Мыла



3.2. Дооперационные мероприятия

- | | |
|---|----------|
| 1. Регистрация бизнеса | 1 день |
| 2. Подготовка бизнес плана | 4 недели |
| 3. Рассмотрение и получение кредита | 8 недель |
| 4. Установка контактов
с поставщиками оборудования | 1 неделя |
| 5. Конструкция завода | 4 недели |
| 6. Наем рабочих | 2 дня |
| 7. Установка оборудования | 2 дня |
| 8. Закупка сырья | 2 дня |
| 9. Производство пробного продукта | 1 неделя |

Гн. Балтабаев планирует начать производство в течение 6 недель после получения кредита.



Начни свой бизнес

Практическая информация для начинающих предпринимателей

Таблица 3.3. Дооперационные мероприятия

Проект производства мыла																		
Дооперационные действия																		
Действия	Расписание (по неделям)																	
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18
1. Регистрация бизнеса	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■
2. Подготовка Бизнес-плана	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■
3. Рассмотрение и получение кредита	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■
4. Установление контактов с поставщиками оборудования	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■
5. Конструкция завода	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■
6. Наем рабочих	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■
7. Установка оборудования	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■
8. Закупка сырья	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■
9. Производство пробного продукта	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■



Начни свой бизнес

Практическая информация для начинающих предпринимателей

3.4. Дооперационные расходы

Обучение рабочих не потребуется, так как работа несложная. Владелец прошел тренинги в Министерстве Индустрии и знаком с процессом изготовления мыла.

Однако необходимы будут средства на регистрацию бизнеса, проведение опытов с мылом для определения правильной пропорции химикатов. Также потребуются расходы на встречу с поставщиками сырья и потенциальными покупателями. Например:

Дооперационные расходы	(у.е)
Стоимость регистрации	100
Производство пробной продукции	500
Стоимость рыночного исследования	600
Стоимость тренингов	400
Стоимость по содержанию	200
Транспортные расходы	100
Электричество/Газ	100
	<hr/>
Итого	(у.е) 2000
	<hr/> <hr/>

3.5. Офисное оборудование

Гн. Балтабаев хочет пойти лишь на небольшие расходы. Он купит два недорогих стола и четыре стула, калькулятор, вентилятор, и шкаф. Все это обойдется ему в 1000 (у.е). Ежемесячное обесценивание имущества составит 50 (у.е), или 600 (у.е) каждый год.

3.6. Административные расходы

Предприниматель должен уметь сокращать расходы для того, чтобы быть конкурентоспособным. Месячные административные расходы составляют:

	у.е.
Оплата кассира (жена)	250
Зарплата бухгалтера/Секретаря	100
Снижения стоимости офисного оборудования	50
Офисное оборудование	25
Электричество	25
Офисное оборудование	50
	<hr/>
Итого	(у.е) 500
	<hr/> <hr/>



Начни свой бизнес

Практическая информация для начинающих предпринимателей

4. ФИНАНСОВЫЙ ПЛАН

4.1. Требуемый капитал (Стоимость проекта)

		ОТ
4.1.1	Фиксированные Активы (шаг 2.2)	
	– Земельная стоимость	4,000
	– Построения	20,000
	– Машинное оборудование	9,000
	– Офисное оборудование	1,000
	ИТОГО	34,000 34,000
4.1.2	Дооперационные расходы (шаг 3.5)	2,000
4.1.3	Оборотный капитал	
	Стоимость месячных запасов сырья (шаг 2.11)	26,070
	Стоимость полумесячных запасов готовой продукции: 120 кг. x 10 дней (стоимость продукции) 12.50 (y.e) (шаг 2.18)	15,000
	Стоимость производственных запасов одного дня (мыло необходимо отлить в форму в течение одного дня, иначе оно будет испорчено)	750
	Время затраченное на производство x стоимость 2-х, или 1-го дня x 120 кг. x ОТ12.50/2	
	Стоимость товара за который еще не получена оплата. Стоимость производства 1/2 месяца 120 кг. x 10 дней x цена 12.50 y.e.	15,000
	Необходимые наличные деньги для операций; приравнивается к месячной стоимости труда (шаг 2.14), накладных расходов (шаг 2.17), маркетинговые (шаг 1.12) и административные расходы, т.е. (1,600 (y.e) + 2,100 (y.e) + (y.e) 50 + 450) (y.e)	4,200
	Итого	61,020 61,020
	Общий требуемый капитал	(y.e) 97,020



Начни свой бизнес

Практическая информация для начинающих предпринимателей

4.2. Финансовый план и требования для получения кредита

Гн. Балтабаев планирует инвестировать 27,000 (у.е) в земельную собственность, помещение и дооперационные расходы. Кредит потребуется для покрытия оставшейся стоимости проекта.

Составляющие	Капиталовложения владельца	Кредит	Итого
Фиксированный капитал		(у.е)	
Земельная стоимость	4,000	-	4,000
Помещение	20,000	-	20,000
Машинное оборудование	-	9,000	9,000
Офисное оборудование	1,000	-	-
Дооперационные расходы	2,000	-	2,000
Оборотный капитал	-	61,5020	61,5020
Итого	27,000	70,020	97,020
Процентное соотношение	28%	72%	100%

4.3. Залоговое имущество для кредита

Гн. Балтабаев владеет земельным участком, на котором будет находиться завод. Его рыночная стоимость составляет от 5,000. Кроме того, отец Г-на Балтабаева владеет участком земли в 5 гектаров со стоимостью от 50,000. Эта земельная собственность станет залогом для получения кредита.

4.4. Отчет прибыли и убытков (1 год)

	ОТ
ПРОДАЖИ: 120 кг. в день x 20 дней в месяц x 12 месяцев x 14(у.е) или себестоимость одного продукта (шаг 1.9)	403,20
Вычесть: Сырье: (у.е)26,070 x 12 месяцев (шаг 2.11)	312,840
Труд: 1,600 (у.е) x 12 месяцев (шаг 2.14)	19,200
Накладные расходы: 2,333 (у.е) x 12 месяцев (шаг 2.17)	28,000
ВАЛОВАЯ ПРИБЫЛЬ	43,160
Вычесть: Маркетинговые (шаг1.12) и Административные Расходы (шаг 3.7) (50 (у.е) + 500 x 12 месяцев)	6,600
ПРИБЫЛЬ ПРОИЗВОДСТВА	36,560
Вычесть: Выплату процентов (шаг 4.6)	7,002
ЧИСТАЯ ПРИБЫЛЬ БЕЗ НДС	29,558

14



www.sodbi.kz

Бизнес-инкубатор СодБи

от идеи до бизнеса

Copyright © 2005

Начни свой бизнес

Практическая информация для начинающих предпринимателей

Ниже показан отчет проекционной прибыли на следующие пять лет:

ОТЧЕТ ПРОЕКЦИОННОЙ ПРИБЫЛИ (ОТ)

Год	1	2	3	4	5
Цели продаж	28800	32400	36000	36000	36000
Мощность	80%	90%	100%	100%	100%
ПРОДАЖИ	403200	453600	504000	504000	504000
Вычесть:					
Сырье	312840	351945	391050	391050	391050
Труд	19200	19200	19200	19200	19200
Накладные расходы	28000	28000	28000	28000	28000
ПРОИЗВОДСТВО	360040	399145	438250	438250	438250
ВАЛОВАЯ ПРИБЫЛЬ	43160	54455	65750	65750	65750
Вычесть:					
Маркетинговые и административные расходы	6600	6400	6000	6000	6000
ЧИСТАЯ ПРИБЫЛЬ БЕЗ НДС	36560	48055	59750	59750	59750
Вычесть: Проценты	7002	5601	4201	2800	1400
ЧИСТАЯ ПРИБЫЛЬ БЕЗ НДС АККУМУЛЯТИВНЫЙ ДОХОД	29558	42454	55549	56950	58350



Начни свой бизнес

Практическая информация для начинающих предпринимателей

4.5. Отчет о движении наличности

Проекционное движение наличности

(ОТ)

Детально	Дооперационный период	ГОД				
		1	2	3	4	5
Приток наличности						
Капитал (шаг 4.2)	27,000	-	-	-	-	-
Займы (шаг 4.2)	70,020	-	-	-	-	-
Наличный расчет (шаг 1.10)		201,600	226,800	252,000	252,000	252,000
Сборы (шаг 1.10)		184,800	224,700	249,900	252,000	252,000
Иные доходы		-	-	-	-	-
Итого	97,020	386,400	451,500	501,900	504,000	504,000
Отток наличности						
Дооперационные расходы	2,000	-	-	-	-	-
Покупка недвижимости	34,000	-	-	-	-	-
Прямые материалы	-	312,840	351,945	391,050	391,050	391,050
Прямой труд	-	19,200	19,200	19,200	19,200	19,200
Накладные расходы завода*	-	25,200	25,200	25,200	25,200	25,200
Закупка сырья	-	26,070	-	-	-	-
Производственные запасы	-	750	-	-	-	-
Запасы готовой продукции	-	15,000	-	-	-	-
Маркетинговые расходы	-	600	600	600	600	600
Административные расходы**	-	3,400	5,400	5,400	5,400	5,400
Оплата процентов	-	7,002	5,601	4,201	2,800	1,400
Выплата кредита	-	14,004	14,004	14,004	14,004	14,004
ИТОГО	36,000	424,066	421,950	459,655	458,254	456,854
Общий приток и отток наличности	61,020	(37,666)	29,550	42,245	45,746	47,146
Баланс наличности (начало)	-	61,020	23,354	52,904	95,149	140,895
Баланс наличности (конец)	61,020	23,354	52,904	95,149	140,895	188,041



Начни свой бизнес

Практическая информация для начинающих предпринимателей

ЕЖЕМЕСЯЧНОЕ ДВИЖЕНИЕ НАЛИЧНОСТИ (у.е)

Детально	Дооперационный период	МЕСЯЦ											
		1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
Приток наличности													
Капитал (шаг 4.2)	27,000	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Займы (шаг 4.2)	70,020	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Наличный расчет (шаг 1.10)	-	16,800	16,800	16,800	16,800	16,800	16,800	16,800	16,800	16,800	16,800	16,800	16,800
Сборы (шаг 1.10)	-	-	16,800	16,800	16,800	16,800	16,800	16,800	16,800	16,800	16,800	16,800	16,800
Иные доходы	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Итого	97,020	16,800	33,600	33,600	33,600	33,600	33,600	33,600	33,600	33,600	33,600	33,600	33,600
Отток наличности													
Дооперационные расходы	2,000	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Покупка недвижимости	34,000	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Прямые материалы	-	26,070	26,070	26,070	26,070	26,070	26,070	26,070	26,070	26,070	26,070	26,070	26,070
Прямой труд	-	1,600	1,600	1,600	1,600	19,200	1,600	1,600	1,600	1,600	1,600	1,600	1,600
Накладные расходы завода*	-	2,100	2,100	2,100	2,100	25,200	2,100	2,100	2,100	2,100	2,100	2,100	2,100
Закупка сырья	-	26,070	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Производственные запасы	-	750	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Запасы готовой продукции	-	15,000	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Маркетинговые расходы	-	50	50	50	50	50	50	50	50	50	50	50	50
Административные расходы**	-	283	283	283	283	283	283	283	283	283	283	283	283
Оплата процентов	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	7,002
Выплата кредита	-	1,167	1,167	1,167	1,167	1,167	1,167	1,167	1,167	1,167	1,167	1,167	1,167
ИТОГО	36,000	73,090	31,270	31,270	31,270	31,270	31,270	31,270	31,270	31,270	31,270	31,270	38,272
Общий приток и отток наличности	61,020	(56,290)	2,330	2,330	2,330	2,330	2,330	2,330	2,330	2,330	2,330	2,330	(4,672)
Баланс наличности (начало)	-	61,020	4,730	7,060	9,390	11,720	14,050	16,380	18,710	21,040	23,370	25,700	28,030
Баланс наличности (конец)	61,020	4,730	7,060	9,390	11,720	14,050	16,380	18,710	21,040	23,370	25,700	28,030	23,358**

* Снижение стоимости имущества и выплата дооперационных расходов не включены; ** Не равны 23,354 из-за округления



Начни свой бизнес

Практическая информация для начинающих предпринимателей

4.6. Баланс Активов и Пассивов

Проекционный Баланс Активов и Пассивов

Составные	Доопераци онный период	ГОД				
		1	2	3	4	5
АКТИВЫ						
Текущие Активы						
Наличные деньги	61,020	23,354	52,904	95,149	140,895	188,041
Сырьевые запасы	-	26,070	26,070	26,070	26,070	26,070
Производственные запасы	-	750	750	750	750	750
Запасы готовой продукции	-	15,000	15,000	15,000	15,000	15,000
Счета дебиторов	-	16,800	18,900	21,000	21,000	21,000
Итого	61,020	81,974	113,624	157,969	203,715	250,861
Фиксированные Активы						
Земельная собственность	4,000	4,000	4,000	4,000	4,000	4,000
Помещение	20,000	20,000	20,000	20,000	20,000	20,000
Оборудование	9,000	9,000	9,000	9,000	9,000	9,000
Транспортные средства	-	-	-	-	-	-
Оофисное оборудование	1,000	1,000	1,000	1,000	1,000	1,000
Вычеты: Обесценивание имущества	-	3,400	6,600	9,400	12,200	15,000
Стоимость постоянных активов за вычетом обязательств	-	26,600	23,400	20,600	17,800	15,000
Суммарная стоимость фиксированных активов	34,000	30,600	27,400	24,600	21,800	19,000
Другие Активы						
Дооперационные расходы	2,000	-	-	-	-	-
Ценность фирмы	-	-	-	-	-	-
Патенты	-	-	-	-	-	-
ВСЕГО АКТИВОВ	97,020	112,574	141,024	182,569	225,515	269,861



www.sodbi.kz

Бизнес-инкубатор СодБи

от идеи до бизнеса

Copyright © 2005

Начни свой бизнес

Практическая информация для начинающих предпринимателей

Пассивы

Текущие Пассивы

Счета к оплате	-	-	-	-	-	-
Кредиты к оплате	-	14,004	14,004	14,004	14,004	-
Суммарная стоимость текущих пассивов	-	14,004	14,004	14,004	14,004	-

Долгосрочные пассивы

Кредиты к оплате	70,020	42,012	28,008	14,004	-	-
Суммарное количество долгосрочных пассивов	70,020	42,012	28,008	14,004	-	-

Капиталовложения владельца

Начальный капитал	27,000	27,000	27,000	27,000	27,000	27,000
Накопленный капитал	-	27,000	56,558	99,012	154,561	211,511
Прибавить: Чистая прибыль с НДС	-	29,558	42,454	55,549	56,950	58,350
Вычесть: Взносы и дивиденды	-	-	-	-	-	-
Суммарное количество капиталовложений владельца	-	56,558	99,012	154,561	211,511	269,861

СУММАРНОЕ КОЛИЧЕСТВО ПАССИВОВ И КАПИТАЛОВЛОЖЕНИЙ

	97,020	112,574	141,024	182,569	225,515	269,861
--	--------	---------	---------	---------	---------	---------



www.sodbi.kz

Бизнес-инкубатор СодБи

от идеи до бизнеса

Copyright © 2005

Начни свой бизнес

Практическая информация для начинающих предпринимателей

4.7. График погашения кредита

Кредит в 69,500 будет выплачен в течение пяти лет:

Год	Общая сумма	Выплата взносов 10%	Выплата процентов	Итого
1	70,020	14,004	7,002	21,006
2	56,016	14,004	5,601	19,605
3	42,012	14,004	4,201	18,205
4	28,008	14,004	2,800	16,804
5	14,004	14,004	1,400	15,404
	Итого	70,020	21,004	91,024

4.8. Погашение стоимости производства (ПСП)

ПСП можно подсчитать следующим способом

	У.Е	
- Годовые продажи (шаг 4.4)		403,20
- Годовая фиксированная стоимость:		
Зарплата владельца ОТ 800/в месяц	600	
Зарплата ассистента ОТ 600/в месяц	7,200	
Годовые проценты	7,002	
Ежегодное обесценивание завода	2,800	
Другие накладный расходы ОТ 700/в месяц	8,400	
Маркетинговые и административные расходы	<u>6,600</u>	
	41,602	41,602
- Ежегодные переменные расходы:		
Сырье	312,840	
Стоимость прямого труда ОТ 1,600/в месяц	<u>19,200</u>	
	332,04	332,04

$\frac{\text{Годовые продажи} \times \text{Годовые фиксированные расходы}}{\text{Годовые продажи} - \text{Годовые переменные расходы}} = \text{ПСП (Годовые продажи)}$

$$\frac{403,200 \times 41,602}{403,200 - 332,040} = \text{ОТ}235,721$$

Поделив эту цифру на цену единицы продукта получим ПСП (Годовое производство)
235,721

14 = 16,84 кг мыла или, 70 кг в день (16,84 кг/240 дней).

Это составляет 50% (60/120 кг. в день) от запланированной мощности производства 120 кг в день. Или также можно посчитать % соотношение ПСП:



www.sodbi.kz

Бизнес-инкубатор СодБи

от идеи до бизнеса

Copyright © 2005

Начни свой бизнес

Практическая информация для начинающих предпринимателей

$$\frac{\text{Годовые фиксированные расходы} \times 100}{\text{Годовые продажи} - \text{Годовые переменные расходы}} = \text{ПСП (\%)}$$

$$\frac{41,602 \times 100}{403,200 - 332,040} = 58.46\%$$

$$\text{ПСП (годовые продажи)} = \text{ПСП \%} \times \text{Годовые продажи ОТ} = 58.46\% \times 403,200 = \text{ОТ}235,721$$

4.9. Прибыль от инвестиции (ПОИ)

Прибыль от инвестиции для данного проекта:

$$\frac{\text{Годовая Валовая прибыль}}{\text{Общий капитал}} = \frac{29,558 \text{ (шаг 4.4)}}{97,020 \text{ (шаг 4.1)} \times 100} = 30.5\%$$

ПОИ = 30.5%.

Прибыль от инвестиции владельца (ПИВ):

$$\frac{\text{Годовая валовая прибыль}}{\text{Инвестиции владельца}} \times 100 = \frac{29,558}{27,000} \times 100 = 109.5\%$$

ПИВ = 109.5%.

4.10. Осуществим ли проект?

Рассмотрев сильные характеристики проекта, подсчеты продаж, реалистичной цены, себестоимости, бизнес-опыт предпринимателя, и крепкие финансовые прогнозы, можно сказать, что проект осуществим.



www.sodbi.kz

Бизнес-инкубатор СодБи

от идеи до бизнеса

Copyright © 2005

Источники

При подготовке данного документа были использованы следующие источники:

- материалы тренингов, разработанные консультантами Бизнес-инкубатора СодБи
- материалы тренингов, разработанные CEFE International

Бизнес-инкубатор СодБи не предоставляет гарантий и условий в отношении указанной информации, включая любые подразумеваемые гарантии качества и пригодности информации для использования в какой-либо определенной цели. Материалы предназначены только для личного ознакомительного пользования. Перепечатка, распространение, копирование материалов возможны только с согласия Бизнес-инкубатора СодБи и никоим образом не должна преследовать коммерческие цели.



www.sodbi.kz

Бизнес-инкубатор СодБи

от идеи до бизнеса

Copyright © 2005

Услуги Бизнес-Инкубатора СОДБИ

Используйте нашу компетентность для вашего профессионализма!

Разработка финансового бизнес-плана для получения кредита по требованиям финансирующих организаций

консультация по требованиям банков, предъявляемым к проектам для финансирования; консультация по структуре и содержанию бизнес-плана; разработка бизнес-плана по требованиям финансирующей организации; оценка разработанного Вами бизнес-плана, его отдельных частей и консультации по корректировке

Для получения детальной информации свяжитесь с нашим тренинг-центром.

Контактные адреса: *Консультант: Эльмира Сугурбекова*
Бизнес-инкубатор СодБи
Ул. Жандосова, 73, 160006 Шымкент
Тел. 3252 570378, 3252 512003
e-mail: e_sugurbekova@sodbi.kz
Веб-сайт: www.sodbi.kz

